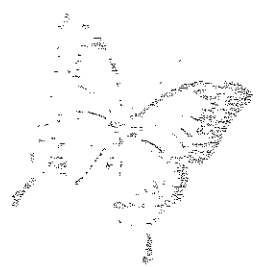
MILIONAR LA MINUT

DRUMUL ILUMINAT CĂTRE ACUMULAREA AVERII



MARK VICTOR HANSEN
AND ROBERT G. ALLEN

EDITURA AMALTEA

Colectivul EDITURII AMALTEA care a contribuit la realizarea acestei lucrări:
Cristian Cârstoiu, Simona Derla, Antoaneta Dincă, Lucian Dumitrescu,
Gabriela Fărcăşanu, Tatiana Militaru, Ana-Maria Murariu, Lidia Olaru,
M.C. Popescu-Drânda, Corneliu Rusu, George Stanca, Mihaela Stanca

tehnoredactare computerizată: AMALTEA TehnoPlus

coperta: Simona Derla, Antoaneta Dincă
traducere: Raluca Elena Daniliuc
redactor: Ana-Maria Murariu

editori: *Dr. M.C. Popescu-Drânda*
Dr. Cristian Cârstoiu

C01380/2004R

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
HANSEN, MARK VICTOR
Milionar la minut / Mark Victor Hansen, Robert G. Allen;
trad. Raluca Elena Daniliuc. – Bucureşti: Amaltea, 2003
ISBN 973-9397-82-4

I. Allen, Robert
II. Daniliuc, Raluca-Elena (trad.)

159.923.2

The ONE MINUTE MILLIONAIRE / Mark Victor Hansen, Robert G. Allen
Copyright © 2002 by Mark Victor Hansen and Robert G. Allen

MILIONAR LA MINUT – Drumul Iluminat către Acumularea Averii / Mark Victor Hansen, Robert G. Allen
ISBN 973-9397-82-4
© 2003 – Editura Amaltea
adresa: CP 9-8 Bucureşti
internet: www.amaltea.ro / **email:** office@amaltea.ro

Toate drepturile asupra acestei ediţii sunt rezervate EDITURII AMALTEA.
Nici o parte a acestui volum nu poate fi reprodusă, în nici o formă, fără permisiunea scrisă a EDITURII AMALTEA.

Tuturor Milionarilor Iluminaţi prezenţi şi viitori

Introducere: Muntele Milionului ▲ 9

PAGINILE DIN STÂNGA

MILIONAR LA MINUT

▲ 30

Adevărurile călăuzitoare ale milionarului ▲ 44

Pârghii ▲ 126

Mentori ▲ 144

Echipe ▲ 174

Reţele ▲ 206

Reţele Infinite ▲ 224

Aptitudini şi Instrumente ▲ 236

Sisteme ▲ 258

Proprietăţi imobiliare ▲ 276

Afaceri ▲ 316

PAGINILE DIN DREAPTA

[illegible]

▲ 31

Concluzii ▲ *355*

Un Ultim Cuvânt ▲ *363*

MUNTELE MILIONULUI

Imaginaţi-vă următorul lucru: tocmai aţi primit un telefon de la reşedinţa unei rude care a murit cu mult timp în urmă. Aţi moştenit un milion de dolari bani gheaţă! Banii vă aşteaptă într-un seif dintr-o bancă elveţiană. Sunteţi la un pas de a deveni milionar. Însă cheia seifului se află într-o cutie de argint ascunsă pe cel mai înalt munte din America de Nord, pe vârful McKinley din Alaska, la o înălţime de 6300 de metri. Instrucţiunile sunt clare – trebuie să urcaţi muntele personal (fără elicopter) şi să luaţi cheia chiar dvs. Dacă realizaţi această sarcină într-un interval de 12 luni începând cu ziua de astăzi, banii sunt ai dvs. Dacă nu, pierdeţi banii pentru totdeauna.

Să reflectăm puţin. Ce aţi face? Ce posibilităţi aveţi?

Muntele McKinley nu este imposibil de escaladat. Mii de alpinişti au reuşit să ajungă în vârf, însă pentru aceasta sunt necesare planificări, pregătiri şi antrenamente temeinice.

Să deveniţi Milionar Iluminat™ nu va fi o sarcină chiar atât de dificilă şi periculoasă precum escaladarea Muntelui McKinley. Însă există unele aspecte similare. Veţi avea nevoie de mentori care vă vor îndruma de-a lungul drumului. Aceasta este sarcina noastră. Vom juca rolul alpiniştilor veterani care vă vor conduce până în vârf.

Va trebui să urmaţi un plan de instruire – Harta Milionarului. Vă punem noi la dispoziţie acest lucru.

Va trebui să fiţi suficient de disciplinaţi pentru a merge până la capăt. Vă vom ajuta şi în această privinţă.

Doriţi să faceţi primul pas?

Da?

Atunci treceţi la pagina următoare.

[1] Milionar Iluminat este marcă înregistrată a One Minute Millionaire, LLC

EVIDENT, BANII NU ÎNSEAMNĂ TOTUL ÎN VIAŢĂ!

Evident, banii nu înseamnă totul. Pentru noi, nu intră nici măcar în categoria celor mai importante patru lucruri – se află cu mult după familie, sănătate, prieteni şi valori spirituale. Aceste patru dimensiuni ale vieţii constituie adevărata avere. J. Paul Getty – cel mai bogat om al timpului său – obişnuia să primească scrisori de la fratele lui, aproape la fel de bogat ca şi el, cu următoarea formulă de adresare: „Către cel mai prosper om din partea celui mai bogat om din lume."

Suntem de acord; poţi fi bogat fără să fii prosper. Totuşi, foarte mulţi oameni „importanţi" nu sunt de acord cu conceptul conform căruia succesul financiar este un scop „lipsit de valoare" – poate chiar îndoielnic din punct de vedere moral. Iar cu un titlu precum „Milionar la minut", suntem sigur că vom provoca o oarecare uimire.

Banii, prin natura lor, nu sunt nici răi, nici buni – sunt neutri. Banii sunt un instrument care conferă energie. Asemenea unui ciocan, pot fi folosiţi pentru a construi sau pentru a distruge. Credem că înţelegerea banilor – cum pot fi obţinuţi, păstraţi şi împărţiţi – conferă o valoare pozitivă averii noastre. Suntem mai fericiţi, avem o viaţă şi relaţii mai bune atunci când deţinem suficienţi bani. Tocmai din acest motiv am scris prezenta carte. Banii câştigaţi în mod cinstit, precum şi intenţiile iluminate care stau la baza acumulării averii, transformă lumea în care trăim într-un loc mai bun.

Aproape oricine dintre noi poate deveni milionar, însă sperăm că în acelaşi timp veţi căuta să fiţi şi iluminaţi. Urmaţi sistemul nostru testat, iar destinul va lucra în favoarea dvs. pentru a deveni Milionari *Iluminaţi*. Tot ceea ce trebuie să faceţi este să citiţi această carte şi să parcurgeţi drumul necesar. Dacă doriţi, acest drum vi se întinde în faţă. Nu a fost niciodată mai uşor. Niciodată. Nu vă cerem să credeţi că puteţi face acest lucru. Lăsaţi-ne pe noi să credem în locul dvs. Vă vom arăta cum nu este nevoie decât de câteva minute de muncă suplimentară pe săptămână, de puţin mai mult efort şi de câţiva dolari investiţi acolo unde trebuie pentru ca oricine să aibă succes pe plan financiar. Credem că după ce veţi învăţa să folosiţi sistemul nostru testat pentru realizarea succesului financiar, veţi deveni un angajat mai bun, un membru mai bun al familiei dvs., un prieten mai bun, un cetăţean mai bun.

Sunteţi gata? Atunci, să-i dăm drumul!

DE CE DORIM CA DVS. SĂ DEVENIŢI MILIONAR ILUMINAT

Doriţi să împărţim oxigenul pe care îl respirăm? Vă deranjează dacă cineva respiră puţin mai mult? Bineînţeles că nu. De ce? Pentru că oxigenul din jurul nostru este mai mult decât suficient. Atunci când în jurul tău totul există din abundenţă, nu e o problemă să împarţi cu celălalt. Persoana bogată este cea care are *mai mult* decât suficient. Vrem să vă determinăm să aveţi bani mai mult decât suficienţi (să fiţi bogaţi) punându-vă la dispoziţie instrumentele necesare şi o metodă pentru a câştiga primul milion de dolari. Atunci când vi se întâmplă un asemenea lucru, fără îndoială că veţi dori să îl împărţiţi cu altcineva.

De fapt, scopul nostru este să formăm un milion de milionari. De ce?

Efectul de cascadă generat de milionul de milionari care îşi împart averea (atât spirituală cât şi materială) va schimba în mod pozitiv viitorul economic al lumii.

Amândoi suntem milionari. De-a lungul carierelor noastre, am inspirat mii de alte persoane să devină milionare prin bestseller-uri şi prezentări. În drum am întâlnit obstacole. Fiecare dintre noi a trecut prin perioade devastatoare de instabilitate financiară, chiar şi de faliment. Au fost vremuri grele, copleşitoare. Din fericire, ne-am revenit şi am ajuns să avem profituri mai mari şi să ne construim averi şi mai mari. Cunoaştem calea către crearea unor averi, de la gropile stânjenitoare până la aleile luminoase. Acum vă vom arăta cum am realizat acest lucru – şi cum puteţi şi dvs. reuşi.

Nu vă putem oferi decât instrumentele necesare şi o traiectorie (sistemul nostru) datorită cărora vă va fi mai uşor să deveniţi milionar. Totuşi, este obligatoriu să *folosiţi* instrumentele şi să *urmaţi* traiectoria.

Considerăm că nu e o simplă întâmplare faptul că citiţi acum aceste rânduri. Haideţi să muncim împreună pentru a vă îndeplini visurile financiare. Alăturaţi-vă nouă. Stabiliţi-vă propriile metode prin care să obţineţi libertatea financiară, ca apoi să aduceţi prosperitate în rândul familiei, prietenilor dvs. Şi, în cele din urmă, în lumea întreagă.

MODUL DE ORGANIZARE A SISTEMULUI „MILIONAR LA MINUT"

Prezenta carte nu este una obişnuită. Este de fapt vorba despre două cărţi într-una singură – o carte teoretică, pe care o citiţi acum *şi* un roman, la care veţi ajunge în curând.

Vă întrebaţi probabil de ce am ales un hibrid atât de neobişnuit.

După ce am instruit mii de oameni în domeniul succesului financiar, am învăţat că fiecare are propriul său stil de învăţare. În general, sunt fie „artişti", fie „tehnicieni". Artiştii sunt persoane care învaţă „vizual", folosind partea dreaptă a creierului. Tehnicienii învaţă „logic", folosind partea stângă a creierului. Folosind ambele stiluri de învăţare, mesajul ajunge mult mai repede şi mai bine la cititori. Scopul nostru nu este doar de a vă „informa", ci de a vă „transforma".

Prin urmare, după câteva pagini introductive, cartea va fi împărţită în două: paginile din stânga şi paginile din dreapta. Paginile din dreapta conţin povestea de ficţiune a unei mame singure, Michelle Ericksen, care se confruntă cu o dilemă îngrozitoare. Trebuie să câştige un milion de dolari în 90 de zile pentru a recăpăta custodia celor doi copii ai săi.

Aţi putea câştiga un milion de dolari dacă cei pe care îi iubiţi ar depinde de acest lucru?

Paginile din dreapta au rolul de a stimula emisfera dreaptă a creierului în vederea acumulării unei averi – este drama luptei dintre visurile şi temerile noastre. Sperăm că povestea lui Michelle vă va captiva. Puneţi-vă în locul ei – imaginaţi-vă ce aţi face dacă aţi fi în aceeaşi situaţie. Cum aţi face faţă provocărilor cu care se confruntă ea? Apoi imaginaţi-vă că aveţi rolul mentorului înţelept al lui Michelle, Samantha – prescurtat, Sam – şi încercaţi să vedeţi ce răspuns i-aţi da dvs. lui Michelle. Cum aţi ajuta-o să îşi depăşească temerile? Să treacă peste obstacolele dificile care îi stau în cale? Ce sfaturi i-aţi împărtăşi?

Paginile din stânga sunt organizate sub forma unei cărţi teoretice – Cum să devii milionar la minut – lecţii de sine stătătoare condensate în expuneri de o pagină – două. Ele formează ghidul pas-cu-pas pentru a deveni Milionar Iluminat într-o perioadă scurtă de timp. Această parte este divizată în module distincte, care merg în paralel cu lecţiile pe care Sam le dezvăluie şi cu practicile pe care Michelle ajunge să le îmbrăţişeze.

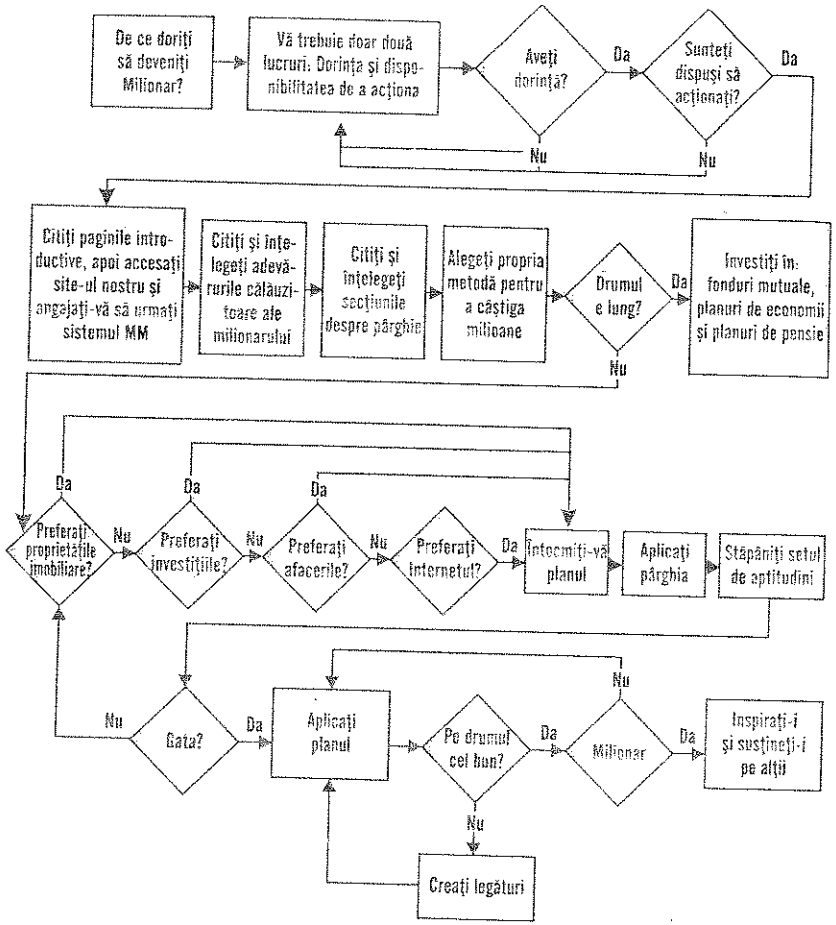
Veţi observa că de-a lungul romanului, pe paginile din dreapta, anumite cuvinte şi fraze sunt însoţite de numerele paginilor notate cu *indici*. Aceste numere sunt o trimitere la cartea de pe paginile din stânga. În roman veţi vedea punerea în aplicare a lecţiilor; pe partea din stânga, vă veţi familiariza cu conceptele sau, dacă citiţi mai întâi romanul, puteţi afla despre ele pentru prima dată. Nu contează ce citiţi mai întâi. Citiţi-le în ordinea care vi se pare firească.

În calitate de mentori, am folosit şi am predat aceste idei mai multor mii de oameni (în diferite formate) cu mare succes. Fiecare lecţie se bazează pe cele anterioare. Vă încurajăm să vizitaţi site-ul nostru www.oneminutemillionaire.com. Aici puteţi face un exerciţiu intitulat Milionar la Minut care vă ajută să aprofundaţi ceea ce vi se predă în fiecare lecţie.

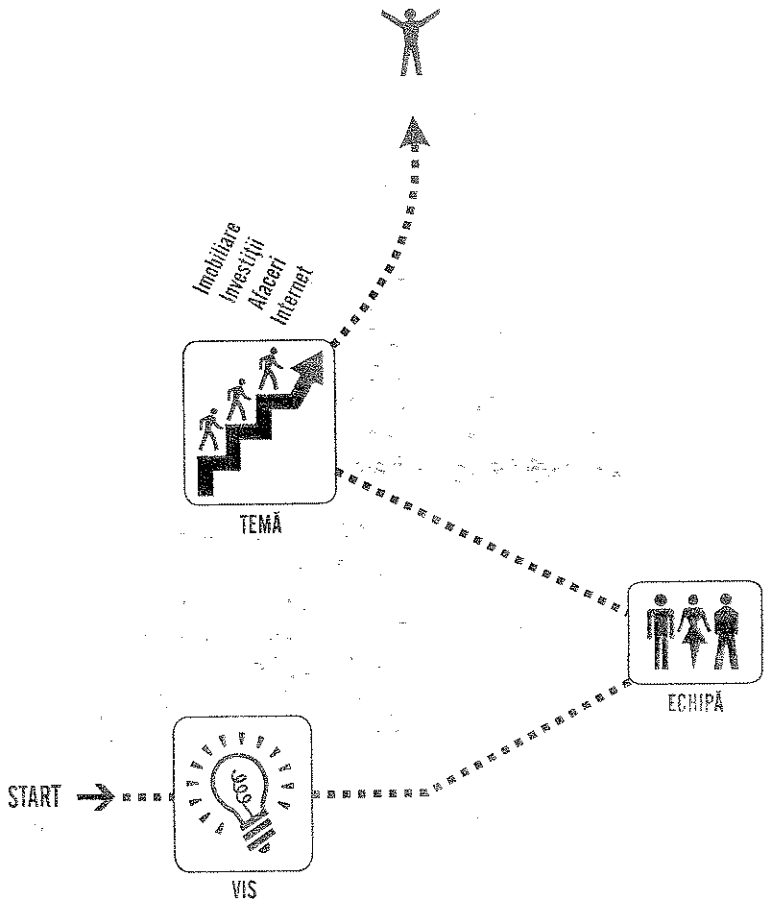
Acum să vedem dacă sunteţi artist sau tehnician.

În următoarele două pagini, procesul prin care deveniţi milionar este rezumat în două moduri diferite. Deşi ambele metode conţin etape esenţiale pe care trebuie să le parcurgeţi, fie că sunteţi artist sau tehnician, care dintre acestea două vi se pare mai potrivită?

SISTEMUL MILIONARULUI LA MINUT



MUNTELE MILIONULUI



ECUAȚIA MILIONARULUI

Din 60 în 60 de secunde, cineva în lume devine milionar.

Într-adevăr. În fiecare minut al fiecărei zile, apare un nou milionar. Practic există milioane de milionari.

Pentru unii dintre aceşti milionari a fost nevoie de 60 de ani pentru a acumula o avere atât de mare. Pentru alţii a fost nevoie de mai puţin de un an. Pentru alţii de mai puţin de 90 de zile. Iar câţiva au realizat acest lucru în mai puţin de un minut. În această carte, vă vom prezenta pas cu pas procesul pe care trebuie să îl parcurgeţi pentru a deveni nu numai milionar, ci şi Milionar Iluminat, indiferent dacă aveţi nevoie de 60 de ani sau de 60 de secunde.

Marea majoritate a milionarilor au anumite trăsături comune. Trebuie să aplicaţi tehnici şi strategii pentru a deveni milionar. Trebuie să adoptaţi mentalitatea milionarului – un set distinct de atitudini şi credinţe care vă ajută să acumulaţi avere.

După mai mulţi ani de cercetare îndreptată asupra noastră şi asupra propriilor noştri studenţi, ne-am organizat sistemul într-un proces de trei etape pe care îl numim Ecuaţia Milionarului:

un Vis + o Echipă + o Temă = Resursele Milionarului

1. Vis: construirea mentalităţii milionarului – încredere şi dorinţă arzătoare
2. Echipă: atragerea mentorilor şi a partenerilor cu talent de instructori care să vă ajute să transformaţi visul în realitate.
3. Temă: selectarea şi aplicarea unuia sau mai multor modele de bază ale milionarului pentru a câştiga bani mai repede.

Paşii prezentaţi în această carte au rolul de a vă ajuta să vă concentraţi asupra acestor trei etape cheie ale procesului de acumulare a banilor. Ele formează combinaţia ideală pentru obţinerea succesului financiar.

EFECTUL FLUTURE: UN MINUT ESTE MAI MULT DECÂT SUFICIENT

De fiecare dată când clipiţi, stelele se pun în mişcare.

EMERSON

Pentru Edward Lorenz, totul a început acum patruzeci de ani. Ca cercetător meteorolog la MIT (Institutul de Tehnologie din Massachusetts), a creat un program informatic pentru exprimarea vremii. Lorenz a redus exprimarea prognozei la o serie de formule care corespundeau unor tipare meteorologice uşor de recunoscut.

În superba sa carte *Chaos*, James Gleick evocă o zi de iarnă din 1961 când Lorenz a dorit să reducă graficul cu privire la vreme, realizându-l de la jumătate. Pentru a oferi calculatorului condiţiile iniţiale, a introdus în memoria acestuia numerele din graficul anterior.

Ceva neaşteptat s-a întâmplat. A observat că noul grafic era substanţial diferit de cel anterior.

La început a crezut că de fapt calculatorul a funcţionat greşit. Însă şi-a dat seama imediat de motivul real. Nu era vorba despre o greşeală de calculator. Răspunsul l-a găsit în numerele pe care le-a introdus în calculator. Pentru programarea iniţială a folosit şase decimale: ,506127. Pentru cea de-a doua programare a rotunjit numerele la ,506. A presupus că diferenţa – de ordinul unei miimi – nu ar avea un impact real. Însă s-a înşelat. Această modificare minoră a determinat o diferenţă IMENSĂ. Schimbarea *minoră* a datelor de intrare a generat foarte repede un rezultat total diferit.

Denumirea formală a acestui fenomen este „dependenţa sensibilă de condiţiile esenţiale". Denumirea populară este Efectul Fluture. Pe scurt, schimbările minore generate de un fluture care îşi mişcă aripile în San Francisco au puterea de a transforma condiţiile atmosferice din Shanghai.

W. Edwards Deming a venit cu o concluzie similară. Deming este statisticianul american care a instituit Mişcarea Globală a Calităţii, mai întâi în Japonia, apoi în restul lumii. Din punct de vedere istoric, contribuţia lui Deming este atât de importantă, încât *U.S. News and World Report* a considerat-o drept unul dintre „cele nouă momente cruciale din istoria omenirii" (alături de pilula contraceptivă şi naşterea Apostolului Pavel).

După peste 50 de ani de studii statistice, Deming a arătat că în fiecare proces există un început şi un sfârşit. Atunci când vă concentraţi asupra

primelor 15 procente ale procesului respectiv şi le realizaţi corect (condiţiile sale iniţiale), garantaţi cel puţin 85% din rezultatul dorit. Concentrându-vă asupra primelor 15 procente în orice acţiune, restul de 85% poate fi obţinut fără nici un efort.

Iată ceea ce intenţionează să realizeze această carte. Ea conţine un sistem care generează modificări mărunte ale gândurilor şi acţiunilor în fiecare minut. Prezintă primele 15 procente ale procesului. Parcurgeţi-le cât mai bine cu putinţă. De îndată ce realizaţi acest lucru, paşii mărunţi care durează un minut vor accelera procesul prin care deveniţi Milionar Iluminat.

PE ARIPILE MILIONARULUI ILUMINAT™

Conform Efectului Fluture, explicat anterior, simpla bătaie a aripilor unui fluture în adierea uşoară a vântului poate provoca schimbări majore la capătul celălalt al planetei. Bazându-ne pe această respectată teorie ştiinţifică, credem că puteţi să realizaţi lucruri uimitoare în viaţă – chiar să deveniţi milionari – folosind un sistem proiectat cu atenţie, format din acţiuni precise care aduc câştiguri în 60 de secunde. Vom numi fiecare bătaie a aripilor Minutul de un Milion. Acum, înainte de a începe să bateţi din aripi şi să vă pregătiţi pentru a vă lua zborul, zăboviţi câteva minute pentru a vă însuşi următoarele.

Prima bătaie din aripi. Decizia Milionarului Iluminat

Pretutindeni, chiar şi în vremuri de instabilitate economică, vedeţi un număr din ce în ce mai mare de oameni care se desfată cu mâncăruri alese, în timp ce majoritatea celorlalţi semeni se luptă să culeagă firimiturile rămase de la masă. Călătoria către libertatea financiară începe în MINUTUL în care hotărâţi că sunteţi sortit prosperităţii, şi nu sărăciei – abundenţei, şi nu lipsei. O parte din dvs. nu a fost oare în permanenţă conştientă de acest lucru? Vă puteţi vedea ducând o viaţă îmbelşugată – o viaţă în care aveţi „mai mult decât suficient"?

Nu este nevoie decât de un minut pentru a hotărî acest lucru. Hotărâţi-vă acum.

A doua bătaie din aripi. Ideea Milionarului Iluminat

Aţi avut vreodată ideea de a dezvolta un produs sau un serviciu nou? În curând, veţi descoperi că altcineva v-a luat-o înainte. Câştigă milioane în urma ideii „dvs."! Fiţi conştienţi de faptul că în fiecare zi aveţi o idee nouă care vă aduce un milion de dolari. Care este ideea ce vă poate aduce un milion de dolari şi pe care trebuie să o conştientizaţi? În minutul în care conştientizaţi această idee, deveniţi Milionar la Minut. Însă nu este suficient doar să conştientizaţi ideea, trebuie să acţionaţi pentru a o pune în practică.

A treia bătaie din aripi. Tiparul Milionarului Iluminat

De câte ori veţi cheltui bani în cursul zilei de astăzi? De trei ori? De patru? De cinci? Oamenii bogaţi privesc aceste *tranzacţii cu bani* diferit faţă de majoritatea oamenilor. Milionarii au un tipar special – un mod unic de a-şi cheltui banii. În cadrul fiecărei tranzacţii financiare, investesc un minut în plus. Tocmai acest minut îi face bogaţi. De aceea îl numim Momentul Milionarului. Aţi investi astăzi un minut în plus pentru fiecare tranzacţie financiară dacă aţi şti că s-ar putea să deveniţi astfel milionar?

A patra bătaie din aripi. Tehnicile Milionarului Iluminat

Întregul proces prin care deveniţi milionar poate fi divizat în tehnici de un minut. În această carte vă vom arăta peste o sută de astfel de tehnici. Într-adevăr, puteţi deveni milionar într-un minut.

A cincea bătaie din aripi. Momentul Milionarului Iluminat

În cariera fiecărui milionar se iveşte un moment în care totul stă în cumpănă – în care se iveşte tentaţia de a da înapoi. Pentru mulţi, acest moment apare după o înfrângere cumplită sau un eşec răsunător. Sunteţi gata să faceţi faţă Momentului Milionarului? Când se întâmplă acest lucru, rezervaţi-vă un minut. Respiraţi adânc. Faceţi un alt pas înainte.

A şasea bătaie din aripi. Pragul Milionarului Iluminat

Soarta tuturor marilor competiţii se hotărăşte în ultimul minut – minutul în care treceţi linia de sosire – adică dolarul care vă propulsează în faţa celorlalţi. Nu e extraordinar acest minut?

MANIFESTUL MILIONARULUI ILUMINAT™

De ce este atât de important să câştigaţi bani prin metoda „Milionarului Iluminat"? Atunci când milioanele se câştigă astfel, *procesul* de obţinere a banilor transformă lumea într-un loc mai bun.

Unul dintre scopurile Milionarului Iluminat este să câştige bani. Din mai multe puncte de vedere, el acţionează asemenea unei albine. Principalul scop al unei albine este să culeagă nectar pentru a face miere. În timp ce caută nectarul, albina este implicată în realizarea unui scop mult mai complex. La 90 de grade în direcţia traiectoriei de zbor a albinei, polenul este împrăştiat pe aripi. Pe măsură ce caută mai mult nectar, albina polenizează încrucişat plantele. Această polenizare încrucişată are un rezultat mult mai important decât obţinerea mierii, deoarece datorită ei va creşte o grădină frumoasă şi bogată.

Milionarii sunt albine în căutare de bani. Concentrându-se asupra posibilităţii de a conferi cât mai multă valoare procesului de câştigare a milioanelor, de fapt ei cresc standardul de viaţă pe planetă. Creşterea standardului de viaţă se află la 90 de grade în direcţia traiectoriei Milionarului Iluminat.

Acest fenomen a fost numit ştiinţific, de Dr. R. Buckminster Fuller, *precesiune*. Atunci când ceva se află în mişcare, îndreptându-se către un obiectiv specific, ceea ce se întâmplă precesional, la 90 de grade, este mult mai important.

Milionarii Iluminaţi înţeleg acest lucru. Ei ştiu că trebuie să acumuleze avere acolo unde toată lumea câştigă (prin crearea unei situaţii avantajoase pentru toate părţile implicate). Atunci când se concentrează asupra conferirii valorii, ceea ce se întâmplă precesional va avea un efect pozitiv. E posibil să nu înţeleagă sau să aprecieze pe deplin toate evenimentele precesionale pe măsură ce apar. Milionarii nu ştiu decât că vor avea loc evenimente precesionale atâta timp cât îşi concentrează toate eforturile pentru a conferi cât mai multă valoare. (A se vedea ADN-ul de la pagina 23).

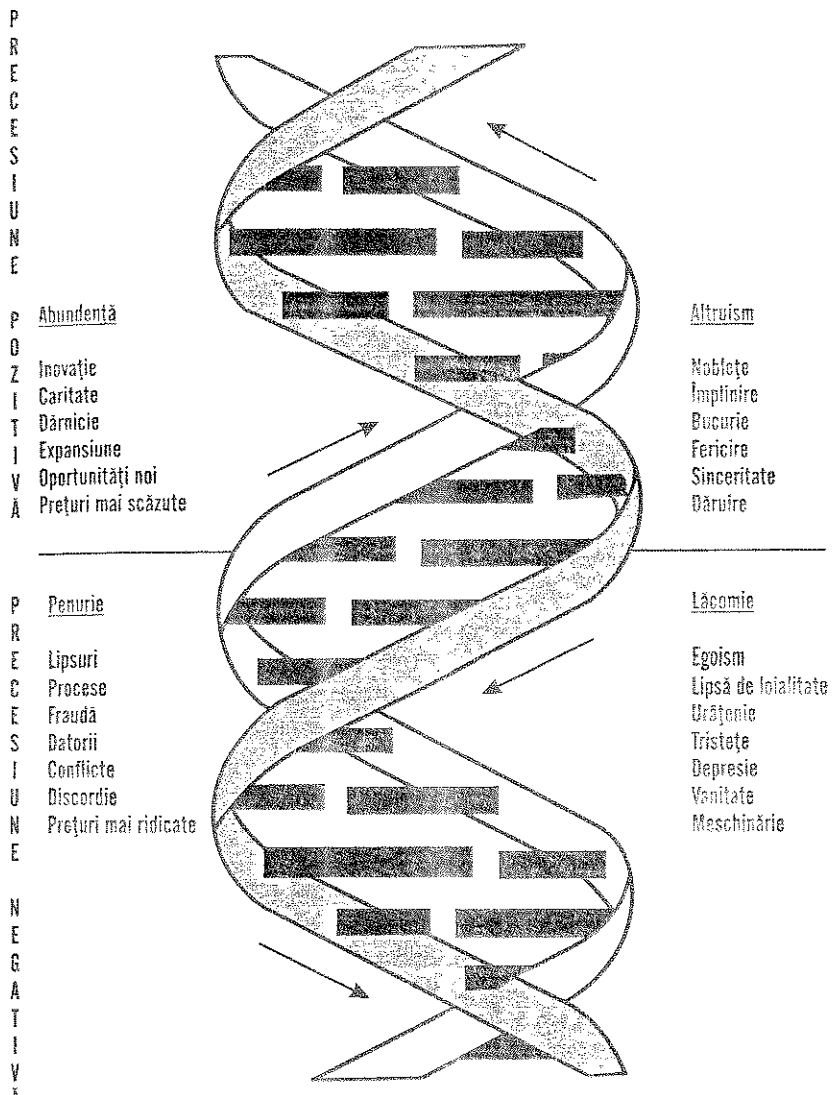
În schimb, un Milionar ne-iluminat încearcă să obţină cât mai mulţi bani, fără a căuta să confere valoare (rezultatul fiind unul câştigă / celălalt pierde). Atunci când se întâmplă acest lucru, evenimentele precesionale sunt negative. Prin urmare, traiectoria Milionarului ne-iluminat nu va duce la o serie continuă de îmbogăţiri pe termen lung. În cele din urmă, lipsa valorii conferite opreşte fluxul banilor.

Cu alte cuvinte, cu cât există mai mulţi Milionari Iluminaţi, cu atât mai bună este lumea. Adăugând un milion de noi milionari în următorul deceniu, *cascada precesională* formată din Milionari Iluminaţi care îşi împart averea,

atât cea formată din bani, cât şi cea formată din cunoştinţe, va schimba cu siguranţă viitorul economic al lumii.

Iată misiunea noastră: să schimbăm lumea într-un mod pozitiv punând la dispoziţia celor care se angajează să devină Milionari Iluminaţi instrumentele şi traiectoria necesare (sistemul nostru). Când se va întâmpla acest lucru, se vor adăuga miliarde de dolari pentru creşterea bunăstării omenirii.

ADN-ul MILIONARULUI ILUMINAT™



PRINCIPIILE MILIONARULUI ILUMINAT

Considerăm că acumularea averii implică privilegii şi responsabilităţi. Privilegiile sunt clare: libertate financiară, libertate temporală, libertate relaţională, libertate spirituală, libertate fizică şi libertatea supremă – libertatea de a descoperi şi de a dezvolta propriul geniu. Să devii Milionar Iluminat înseamnă să dispui de libertatea de a fi, a realiza şi a avea ceea ce doreşti fără a face rău nimănui şi ajutându-i în acelaşi timp şi pe alţii.

Un exemplu excelent în acest sens este Newman's Own, o companie înfiinţată în 1982 de actorul Paul Newman şi prietenul său de o viaţă, scriitorul A.E. Hotchner. Aşa cum se poate citi pe site-ul lor, www.newmansown.com, *Totul a început ca o glumă şi situaţia a ieşit de sub control.* Ideea a avut ca punct de plecare tradiţia familiei Newman de a oferi de Crăciun sticluţe cu sos pentru salată, din ulei şi oţet, producţie proprie. Cineva a sugerat că din moment ce acest sos era suficient de bun pentru familie, el ar putea constitui un produs extraordinar. Compania a fost înfiinţată pe baza a două principii: (1) fabricarea unor produse de calitate superioară care nu conţin ingrediente artificiale sau conservanţi şi (2) donarea tuturor profiturilor în scopuri caritabile. Motto-ul lor ironic era: „Exploatare Neruşinată în Urmărirea Binelui Comun."

Compania a avut imediat succes, donând în primul an peste 1.000.000 de dolari în scopuri de caritate. Din acel moment, linia de produse s-a extins către diferite sosuri pentru salată şi paste, floricele, limonadă, îngheţată şi sos pentru friptură. Peste 125.000.000 de dolari au fost donaţi pentru mii de activităţi caritabile, printre care s-au numărat programe pentru copii şi de întrajutorare în caz de dezastre, programe pentru cauze ecologice şi cercetări medicale, construirea de locuinţe la preţuri convenabile, eradicarea foametei, întrajutorarea bătrânilor şi sprijinirea artelor. Acesta este un exemplu perfect al Milionarului Iluminat în acţiune – combinaţia nobilă dintre om de afaceri şi filantrop.

Pentru acumularea averii, Milionarul Iluminat urmează o metodă bazată pe următoarele principii:

Mai întâi, să nu facă rău. Inspirându-se din jurământul lui Hipocrat, pe care majoritatea doctorilor îl depun la absolvirea facultăţii, Milionarul Iluminat se angajează să evite orice activitate de acumulare a averii care dăunează celorlalţi oameni sau duce la sărăcirea lor. Creaţi întotdeauna doar abundenţă, niciodată sărăcie. Acest lucru înseamnă să acumulaţi avere într-un mod etic, onest, prin care toată lumea nu are decât de câştigat.

În al doilea rând, să facă mult bine. Milionarului Iluminat îi place să acumuleze avere, îmbunătăţind viaţa multor oameni. Scopul este propria îmbogăţire, îmbogăţindu-i astfel şi pe alţii.

În al treilea rând, să acţioneze din spirit protector. Milionarii Iluminaţi transmit binecuvântările lor materiale – bucurându-se de privilegiile succeselor financiare şi creând în acelaşi timp o moştenire continuă spre binecuvântarea celorlalţi. Mulţi Milionari Iluminaţi simt o „chemare" personală de a susţine una sau mai multe cauze specifice (un exemplu în acest sens este Jerry Lewis şi distrofia musculară). Scopul nu este acumularea averii personale pentru propria bunăstare, ci crearea în cele din urmă a unui fond continuu de donaţii pentru susţinerea cauzelor nobile. Cu alte cuvinte, averea dvs. nu este doar pentru dvs. (scop egoist), ci pentru binecuvântarea vieţilor multor oameni (scop altruist). Principala dovadă a angajamentului dvs. de a acumula avere în vederea binecuvântării altor oameni este donarea a cel puţin 10% din venitul pe care îl obţineţi.

Dorinţa noastră este să încurajăm un milion de milionari să ofere comunităţilor lor 10% din câştigul anual – pentru a îmbunătăţi vieţile oamenilor din jurul lor. Când se va întâmpla acest lucru, se vor acumula MILIARDE de dolari destinaţi creşterii nivelului de bunăstare a omenirii. Timp de mulţi ani, am donat amândoi 10% din venituri comunităţilor de care aparţinem. Vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru la www.oneminutemillionaire.com pentru a afla detalii în acest sens.

MILIONARUL ILUMINAT™ ANGAJAMENT: PRIMA ETAPĂ

Faceţi primul pas cu credinţă. Nu trebuie să vedeţi întreaga scară. Trebuie doar să faceţi primul pas.

MARTIN LUTHER KING JR.

Indiferent de împrejurările în care vă aflaţi acum, cel dintâi pas în vederea câştigării primului milion este angajamentul de a deveni milionar.

La un anumit nivel ştim cu toţii ce înseamnă un angajament. Totuşi, mulţi dintre noi nu înţeleg elementele esenţiale necesare pentru transformarea acestui angajament în realitate.

Pentru un angajament adevărat este nevoie de două lucruri. Primul este *dorinţa*. Simplul fapt că aţi parcurs cartea până aici dovedeşti că aveţi această dorinţă. Al doilea lucru este *încrederea*. Oamenii trebuie să facă angajamente cu încredere. Avem instrumentele şi sistemul care vă vor permite să deveniţi milionar. De-a lungul procesului, trebuie să aveţi încredere.

Dacă doriţi cu adevărat să vă bazaţi pe sistemul nostru testat, veţi da în curând dovadă şi de angajament. Acesta va deveni din ce în ce mai puternic pe măsură ce parcurgeţi fiecare treaptă în drumul dvs. pentru a deveni Milionar Iluminat.

Lui Hans Selye, adevărat pionier în înţelegerea manifestării stresului la oameni, i s-a pus deseori întrebarea: „Care este cea mai stresantă situaţie cu care se poate confrunta o persoană?" Răspunsul său surprinzător a fost: „Când nu are ceva în care să creadă".

Vestea bună este că nu trebuie neapărat să credeţi că veţi deveni Milionar Iluminat. Lăsaţi-ne pe noi să credem acest lucru în locul dvs. Cunoaştem modul în care funcţionează sistemul. Ceea ce vă trebuie este dorinţă şi încredere suficientă pentru a parcurge etapele prezentate în această carte. După aceasta, veţi fi pe drumul cel bun pentru a deveni Milionar Iluminat.

Acum, alegeţi să fiţi Milionar Iluminat semnând pe următoarea pagină:

Angajamentul Milionarului Iluminat

Mă angajez prin prezenta să devin Milionar Iluminat, astfel încât să pot elimina problemele pecuniare, să mă bucur de o libertate financiară desăvârşită şi să îmi împart abundenţa cu alţii.

Semnat astăzi, _____ 200__.

_____

Semnătura dvs.

Pentru a vă demonstra în continuare angajamentul, vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru www.oneminutemillionaire.com şi să vă înscrieţi. Este gratuit. Vă vom trimite prin e-mail un certificat de angajament care să constituie dovada acestui pas esenţial. Sau puteţi fie să ne scrieţi la One Minute Millionaire, P.O. Box 7665, Newport Beach, CA 92655, fie să ne sunaţi la 1-888-ONE-MILL (1-888-663-6455) pentru a ne spune că v-aţi angajat să deveniţi Milionar Iluminat.

MILIONARUL ILUMINAT™ ANGAJAMENT: A DOUA ETAPĂ

Dumnezeu nu vă lasă să luaţi o înghiţitură dintr-un cornet de îngheţată dacă nu îşi doreşte să aveţi întregul cornet.

MARSHALL THURBER

Felicitări! Dacă aţi ajuns atât de departe înseamnă că aţi făcut primul pas – aţi luat prima înghiţitură din cornetul de îngheţată – şi sunteţi pe drumul cel bun pentru a deveni Milionar Iluminat în cel mai scurt timp posibil.

Cel de-al doilea element esenţial al angajamentului este acţiunea. Pe lângă o încredere puternică, angajamentul presupune şi un comportament adecvat.

Fiecare dintre noi are multiple angajamente: faţă de propria persoană, faţă de familie, prieteni, comunitate, cu privire la carieră. În fiecare zi întreprindeţi acţiuni multiple care vin în sprijinul acestor angajamente. Ceea ce înseamnă că acţiunea dvs. este angajată.

Pentru a câştiga repede un milion de dolari, trebuie să vă doriţi să întreprindeţi acţiuni similare, angajate, orientate către scopul de a deveni Milionar Iluminat. Trebuie să vă doriţi să parcurgeţi un drum care să reflecte „Congruenţa Milionarului Iluminat", unde există o legătură intrinsecă între dorinţă şi acţiune. Atunci când se întâmplă acest lucru, angajamentul începe să îşi manifeste puterea magică.

Dacă nu aţi făcut până acum aşa ceva, vizitaţi site-ul www. oneminutemillionaire.com şi înscrieţi-vă. Împărtăşindu-vă angajamentul cu noi, faceţi un pas major (întreprindeţi acţiune) care va duce la creşterea semnificativă a posibilităţii de a deveni milionar într-un timp scurt.

În calitate de membru al Milionar la Minut, primiţi gratuit pe Internet programe de formare. Pe site-ul nostru veţi găsi o serie de exerciţii cu rolul de a vă ajuta să deveniţi Milionar la Minut. În plus, tot datorită faptului că sunteţi membru, veţi primi zilnic o serie de e-mailuri gratuite pe tema Milionar la Minut.

AVEŢI CELE NECESARE PENTRU A FI MILIONAR ILUMINAT™?

Cum v-ar plăcea să vă caracterizaţi comparativ cu obiceiurile şi trăsăturile milionarilor de astăzi? Pe măsură ce citiţi paginile acestei cărţi, s-ar putea să vi se pară interesant să faceţi un simplu test online care vă va ajuta să aflaţi dacă aveţi sau nu „trăsăturile necesare" pentru a deveni milionar. Vă rugăm să accesaţi site-ul www.oneminutemillionaire.com, să răspundeţi la întrebările cuprinse în testul *Do you have what it takes to be an Enlightened Millionaire? (Aveţi ceea ce trebuie pentru a deveni Milionar Iluminat)*? şi să urmaţi instrucţiunile. Acest studiu se bazează pe trăsăturile şi obiceiurile milionarilor de astăzi.

Vă rugăm să răspundeţi la întrebări cu sinceritate. Veţi primi imediat răspunsul. Acest test vă va oferi o idee excelentă asupra posibilităţii dvs. de a deveni Milionar Iluminat la Minut.

MIJLOACE LA MINUT

POVESTEA LUI NICHELLE.
PRIMUL LUMINAT CĂTRE
ACUMULAREA AVERII

DOUĂ MODURI DE A VĂ ÎMBOGĂȚI VIAȚA CU UN MILION DE DOLARI

Există două drumuri pe care puteți escalada Muntele Milionarului: unul lung și unul scurt.

Să vorbim mai întâi despre drumul lung. Drumul lung este cel mai sigur și cel mai ușor. Puteți deveni milionar investind nu mai mult de un dolar pe zi (30 de dolari pe lună). Studiați următorul grafic.

CUM SE POATE AJUNGE LA UN MILION DE DOLARI
INVESTIND UN SINGUR DOLAR PE ZI

% Dobândă	Numărul de ani necesari pentru a ajunge la un milion de dolari
3%	147 de ani
5%	100 de ani
10%	56 de ani
15%	40 de ani
20%	32 de ani

Pentru a deveni milionar în timpul vieții, nu trebuie decât (1) să aveți capacitatea de a găsi investiții care să aducă un profit anual de cel puțin 10%, după scăderea impozitelor (ca și în cazul contului dvs. de pensii cu impozit amânat) și (2) să dați dovadă de disciplina necesară pentru a continua să faceți acest lucru an după an.

Graficul următor arată ce se poate întâmpla dacă oamenii economisesc un dolar din ziua în care se nasc până în ziua în care ies la pensie.

Michelle a fost întotdeauna recunoscătoare pentru faptul că cei doi copii ai săi nu se aflau în casă atunci când a observat semnalul luminos de la telefon. Era soțul ei, Gideon, care o suna din mașină să-i spună că va mai întârzia puțin. Nicky și Hannah nu au ajuns să audă cum fredonatul vesel al cântecelului „Puff Balaurul Magic", dedicat lor, a fost întrerupt de scârțâitul asurzitor al frânelor, de izbitura dintre mai multe bucăți de metal, de ciocnirea mașinilor. Michelle, singură în bucătărie în timp ce copiii ei se hârjoneau veseli în curte cu trupa lor de animăluțe, asculta mesajul la nesfârșit, sperând că la un moment dat se va termina altfel.

Aflase mai târziu de la un agent de poliție care afișa o expresie sobră și își ținea strâns casca în mână că soțul ei a fost singura victimă în urma coliziunii dintre patru mașini. Bețivul care a provocat accidentul a petrecut o zi la spital, după care i s-a dat voie să se întoarcă la iubita sa.

Mai toți locuitorii orașului Deer Creek, Colorado, au venit la înmormântare. Prietenii lui Michelle pregătiseră un parastas la ea acasă după întoarcerea de la cimitir.

Michelle stătea într-un fotoliu în sufragerie. În poale legăna o farfurie neatinsă de salată de fructe pe care i-o dăduse prietena ei, Summer. Cu ochii plecați, tot ceea ce putea vedea erau siluetele unor oameni necunoscuți care se adunau în jurul ei. Încetul cu încetul își dădu seama că un cuplu se apropia încet de ea: un bărbat îmbrăcat în costum negru și o femeie ai cărei genunchi ieșeau în evidență de sub ciorapii negri, fini. Erau părinții lui Gideon.

Împotriva dorinței ei, ridică totuși privirea. Anthony Ericksen stătea cam la doi metri de ea, soția sa puțin mai aproape. Părul blond închis al lui Anthony lăsa să se întrevadă doar câteva fire albe și era atât de des încât Michelle bănuia că ar fi făcut un transplant. Ochii erau albaștri ca apa mării. Natalie, datorită unui lifting facial, era, la 60 de ani, copleșitor de frumoasă.

UN DOLAR INVESTIT ÎN FIECARE ZI LA DIFERITE RATE ALE DOBÂNZII TIMP DE 66 DE ANI

	% Dobândă		Suma acumulată
(bani ţinuţi la saltea)	0%	=	24.000 $
(cont de economii)	3%	=	77.000 $
(certificate de depozit)	5%	=	193.000 $
(obligaţiuni)	8%	=	1.000.000 $
(fonduri mutuale de creştere)	10%	=	2.700.000 $
(fonduri mutuale de creştere agresivă)	15%	=	50.000.000 $
(proprietăţi imobiliare, activităţi comerciale)	20%	=	1.000.000.000 $ (Adică un miliard!)

Într-adevăr, puteţi deveni *miliardar* investind un dolar pe zi – având la dispoziţie o perioadă de timp suficient de lungă şi beneficiind de o rată a dobânzii satisfăcătoare. Însă acesta este drumul cel lung – drumul pe care majoritatea dintre noi ar dori, firește, să îl evite. Dorim să realizăm toate acestea REPEDE! Iar acest lucru este fără îndoială posibil, după cum veţi vedea în continuare. Însă în timp ce acumulaţi bani într-un ritm rapid, de ce să nu urmaţi în paralel şi drumul cel lung? De acum înainte, în fiecare lună, puneţi deoparte 50 de dolari, 100 de dolari, 500 de dolari – cât vă permiteţi. Este simplu. Această sumă poate fi dedusă automat din contul dvs. bancar. Apoi, dacă strângeţi un milion de dolari prin metoda rapidă, cu atât mai bine. Însă indiferent de ceea ce se întâmplă, veţi deveni milionar – mai devreme sau mai târziu. De acord?

Soţii Ericksen nu au îndrăgit-o niciodată pe Michelle, iar ei i-ar fi fost foarte greu să nu le răspundă cu acelaşi sentiment, deşi fusese cât se poate de politicoasă de dragul copiilor şi al lui Gideon. Însă, văzându-i acum, o cuprinse un sentiment de milă: îşi pierduseră unicul copil.

Cei doi se opriră în faţa ei. Anthony stătea nemişcat. Natalie se uită împrejur, ca şi cum ar fi dorit să vadă dacă îi urmăreşte cineva. Michelle nu ştia ce să spună: *„Îmi pare rău" este întotdeauna cea mai bună alegere în situaţii de genul acesta*, se gândi ea. Poate ei îi vor răspunde la fel.

Apoi Natalie şopti:

– Ştii, draga mea, mi-ar fi făcut plăcere să te ajut să le cumperi ceva frumos lui Nicky şi Hannah pentru a purta la înmormântarea tatălui lor.

Michelle rămase fără replică. Se uită la copiii ei. Stăteau într-unul dintre locurile lor preferate, lângă şemineu, Nicky ţinând-o pe Hannah de mână. Îl auzise spunându-i surorii sale în acea dimineaţă: „De-acum, eu voi fi tată pentru tine". Cu mâna care îi rămase liberă, Hannah îl ţinea strâns lângă obraz pe dl. Mu-Mu. Dl. Mu-Mu era pătura galben cu roz pe care o croşetase Michelle pentru ea atunci când era însărcinată şi spera să nască o fată.

Nicky avea şapte ani şi era un copil precoce; citea cu pasiune, excela la matematică, şi era o fire atât de meditativă încât părea aproape un om lucid, în toată firea. Îi plăcea sportul, în special baseball-ul. Hannah avea cinci ani şi nu era deloc conştientă de frumuseţea sa ieşită din comun dată de părul cârlionţat şi castaniu şi pielea albă, strălucitoare. Semăna la fizic mai mult cu familia din partea tatălui. Michelle avea părul drept şi şaten, iar tenul măsliniu.

Hannah radia de frumuseţe, ca şi fratele ei de altfel, însă Michelle nu putu să îşi ia apărarea decât timid. Cu greu reuşise să rostească:

– Sunt o mamă bună.

– Am observat, replică Anthony, privind către Nicky care îşi arăta cu mândrie bandajul micuţ de pe frunte, rezultatul unui croşeu pe care încercase să îl execute pe teren cu doar câteva zile în urmă.

– Juca baseball! îi răspunse Michelle, ridicând puţin vocea de această dată. Se simţise vinovată, îşi făcuse reproşuri în ziua aceea tot drumul către spitalul de urgenţă, probabil că s-ar mai fi gândit şi acum la acest lucru dacă nu s-ar fi întâmplat ca...

– O să fim cât se poate de succinţi, i se adresă Anthony cu răceală. Nu e nici un secret că tu n-ai fost niciodată persoana pe care ne-am fi dorit-o noi ca noră.

UN DOLAR PE ZI, ÎNCETUL CU ÎNCETUL

Indiferent de împrejurări, acestea sunt cele patru etape pe care trebuie să le parcurgeţi pentru a strânge primul milion de dolari.

1. Hotărâţi-vă dacă doriţi cu adevărat să deveniţi milionar.

Unii oameni consideră că a deveni bogat reprezintă un scop josnic. Înainte de a începe călătoria în urma căreia veţi deveni Milionar Iluminat, asiguraţi-vă că doriţi să deveniţi bogat într-un mod care să corespundă cu valorile şi credinţele dvs. interioare.

2. Imaginaţi-vă cât mai des că trăiţi în abundenţă.

Toate marile averi au avut ca punct de plecare imaginaţia. Închipuiţi-vă că trăiţi în casa visurilor dvs., că aveţi relaţia ideală cu prietenii şi cu cei pe care îi iubiţi, că aveţi o contribuţie proprie în lume datorită talentelor şi abilităţilor unice de care daţi dovadă. Imaginaţi-vă averea pe care aţi putea să o acumulaţi şi cât de mult bine v-ar putea aduce. Credeţi acest lucru şi veţi vedea că se va realiza.

3. Cheltuiţi mai puţin decât câştigaţi.

Însă cum? Mai întâi, plătiţi-vă pe dvs. Deduceţi 10% din venitul dvs. Şi depozitaţi aceşti bani într-un cont de investiţii. Transformaţi toate cărţile de credit în cărţi de debit, cu excepţia uneia. Astfel va fi imposibil să vă îndatoraţi. Apoi trăiţi din ceea ce a rămas.

4. Investiţi diferenţa.

Cu acest surplus de 10% faceţi investiţii care să vă aducă un profit de cel puţin 10%. Dacă investiţi în fiecare zi un dolar la o dobândă de 10%, în 56 de ani, veţi avea un milion de dolari. Cu alte cuvinte, oricine poate deveni milionar investind un singur dolar pe zi – adică 30 de dolari pe lună. Dacă

Nici voi n-aţi fost tocmai socrii pe care i-aş fi ales, îşi spuse ea în gând.

– Întotdeauna l-am văzut pe Gideon preluând Ericksen Timber... până ai apărut tu... Iar acum el nu mai este.

Michelle se străduise atât de tare să nu plângă, însă acum bătălia era deja pierdută, iar lacrimile îi şiroiau de-a lungul obrajilor. Câţiva struguri îi alunecaseră în poală. Îşi plimbă mâinile de-a lungul rochiei largi, de culoarea prunei, una dintre puţinele sale rochii. Însă neavând buzunare, nu găsi nici o batistă.

– Nu şi-a dorit niciodată Ericksen Timber, şopti ea.

– Problema e că nu ne-a mai rămas decât un lucru, replică Anthony. Unul singur.

Nepoţii noştri. Iar Nicky este ultima mea şansă ca Ericksen să aibă un moştenitor...

– Ce vrei să spui? întrebă Michelle.

– Acum nu este momentul potrivit, şi nici nu *va fi* vreodată momentul potrivit, spuse Anthony cu duritate în glas. Deşi nu îi făcuse nici un semn vizibil, un bărbat cărunt îmbrăcat în negru apăru dintr-o dată din spatele lui Anthony şi îi înmână lui Michelle un teanc de hârtii.

– Dnă. Ericksen, acest document juridic vă priveşte în mod direct, îi spuse bărbatul pe un ton artificial, după care se îndepărtă repede de ea.

Michelle puse hârtiile cu grijă pe măsuţa de cafea. Cuvintele *Ericksen vs Ericksen*, scrise cu litere mari în partea de sus a paginii, îi săriseră în ochi. Însă capul îi zvâcnea mult prea tare pentru a încerca să citească ceva, mai ales un document de natură juridică.

– Vrem custodia copiilor, spuse Anthony.

O frunză îi căzu lui Michelle în poală.

Toamnă. În curând totul va muri.

Michelle stătea într-un scaun de răchită pe terasa casei lui Courtney, uitându-se la curtea din spate unde mai trăiau câteva flori. Acestea erau magnolii şi petunii, căci panseluţele roz şi roşu aprins muriseră demult.

Surprinse privirea ascunsă dintre Courtney şi Summer.

– Sunt bine, spuse ea. Mă ajută foarte mult să stau cu voi.

Courtney Dillon şi Summer Bindman erau două dintre vechile prietene ale lui Michelle – născute, ca şi ea, în Deer Creek, şi colege de liceu în acelaşi timp. Summer era o femeie cu un suflet bun şi inocent al

doriţi să deveniţi milionar mai repede, investiţi mai mulţi bani sau găsiţi modalităţi prin care să creşteţi rentabilitatea investiţiilor.

Însă adevărul este că puteţi deveni Milionar într-un Minut.

- Nu este nevoie decât de un minut pentru a vă hotărî să deveniţi milionar.
- Nu este nevoie decât de un minut pentru a vă imagina că sunteţi milionar.
- Nu este nevoie decât de un minut pentru a economisi bani.
- Nu este nevoie decât de un minut pentru a investi bani.

Investind câte un dolar pe zi – pas cu pas – puteţi deveni Milionar. Încet, dar sigur.

Acum să discutăm despre drumul cel rapid.

cărei talent de a-i învăţa pe ceilalţi i-a fost de mare ajutor în slujba sa la liceu. Courtney era cea mai pragmatică din acest trio. Cu câţiva ani în urmă, îşi deschisese un magazin de produse de artizanat, The Feathered Nest în care se vindeau lucrări ale artiştilor locali, cum ar fi picturi, obiecte de ceramică şi cuverturi pe care le confecţiona chiar ea, cu foarte multă plăcere.

– Ne facem griji pentru tine, spuse Courtney.

– Orice s-ar întâmpla, nu trebuie să te dai bătută, o încurajă Summer.

Cele două femei stăteau de o parte şi de alta a unei măsuţe de ceai. De la distanţă, Summer părea o adolescentă, mai ales că pistruii feţei nu îi erau acoperiţi de nici un fel de machiaj. Courtney, într-o fustă din tweed şi un compleu pulover şi jachetă, arăta de parcă tocmai ar fi păşit dintr-un catalog Talbots.

– Lucrurile *par* cam sumbre acum, spuse Michelle. Încerca să vorbească cu o oarecare detaşare, însă ceea ce avea de spus o deprima şi mai mult.

Michelle nu mai avea aproape nici un ban. Ea şi Gideon încheiaseră o a doua ipotecă pentru a facilita lansarea firmei Gideon's Gadgets. Gideon era foarte priceput la proiectarea unor lucruri utile şi ingenioase, deşi compania nu avusese succesul la care visaseră ei. Când a fost ucis, se întorcea spre casă de la o întâlnire în cadrul căreia îşi prezentase prototipul ultimului aparat proiectat – un suport de telefon mobil, model futurist – pe care se părea că nimeni nu-l doreşte.

Ca antreprenori la început de drum, Michelle şi Gideon se pricepeau foarte bine la partea creativă, de brainstorming, la lucrurile *amuzante şi plăcute* legate de gestiunea unei mici afaceri, însă erau mai puţin eficienţi în ceea ce priveşte sarcinile mondene, cum ar fi contabilitatea de exemplu. Probabil din acest motiv au ignorat întru totul necesitatea încheierii unei asigurări de viaţă pe numele lui Gideon.

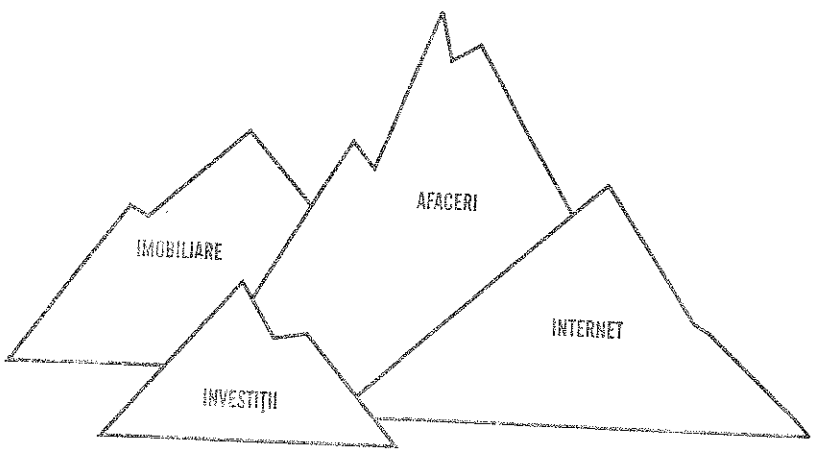
Michelle se pricepea foarte bine la cusut şi era o bucătăreasă înnăscută, însă dacă odată ar fi putut transforma una dintre aceste aptitudini într-o sursă de venit, acum nu mai dispunea de timpul necesar să o facă. Gideon's Gadgets fusese un eşec, şi era foarte puţin probabil să mai găsească bani în viitorul apropiat pentru o nouă afacere. În curând casa nu mai era a ei, iar o slujbă măruntă – cum ar fi ambalatul legumelor sau preparatul cafelei – nu i-ar fi adus banii necesari pentru a plăti chiria şi a cumpăra mâncare şi hăinuţe pentru copii, chiar şi la standardul scăzut de viaţă cu care erau obişnuiţi.

Între timp, cei doi soţi Ericksen nu îi uşurau deloc situaţia. Michelle nu putea să creadă cu adevărat că ar avea de gând să îi ia copiii. Însă în

ALEGEREA PROPRIULUI MUNTE AL MILIONULUI

În lume, există doar patru moduri principale prin care puteţi deveni milionar. Oricare ar fi pregătirea dvs. de bază, puteţi învăţa să stăpâniţi una dintre aceste zone.

1. Investiţii: acumularea acţiunilor, obligaţiunilor
2. Imobiliare: deţinerea de proprietăţi
3. Afaceri: comercializarea produselor, serviciilor sau ideilor
4. Internet: extinderea posibilităţilor.



Vom numi aceste elemente cei Patru Munţi ai Bogăţiei. Există o mulţime de drumuri care vă conduc pe vârful fiecărui munte. Vă vom prezenta mai târziu modalităţile diferite de acumulare a averii. Deocamdată însă trebuie să vă daţi seama că puteţi realiza scopul de a acumula un milion de dolari combinând aceste patru elemente. Să presupunem că faceţi avere pornind de la o afacere la domiciliu. Surplusul de bani va trebui investit în acţiuni sau în alte forme de investiţie pasivă. Evident, pe parcurs va trebui să cumpăraţi şi unele proprietăţi imobiliare – iar dacă le puteţi achiziţiona la preţ de vânzare en gros, şi nu cu amănuntul, diferenţa va fi imensă.

acelaşi timp nu putea să ignore această posibilitate, în primul rând datorită statutului lor: nu erau doar cea mai veche şi bogată familie din acele locuri, ci şi una dintre cele mai puternice. Familia Ericksen îşi revărsa influenţa asupra oraşului Deer Creek asemenea unui piton care îşi sugrumă prada. Anthony juca şah cu primarul în fiecare săptămână. La Ericksen Timber erau angajaţi sute de localnici. Natalie făcea parte din consiliul administrativ al unei organizaţii locale caritabile care adopta o doctrină prea de stânga; organizaţia sa preferată era cea care se ocupa de copiii luaţi în adopţie.

– Tot nu reuşesc să înţeleg de ce nu îl dai în judecată pe şofer pentru a face astfel rost de nişte bani, îi spuse Summer pe un ton plin de compasiune.

Michelle începuse să îi dea un răspuns, dar se simţi uşurată când Courtney dădu o explicaţie în locul ei.

– Summer, începuse ea într-o încercare nereuşită de a părea calmă, ai auzit vreodată expresia „nu poţi scoate apă dintr-o fântână seacă"? Beţivul nu avea nici asigurare, nici bani.

– Bine, dar să conduci fără asigurare nu înseamnă să comiţi o infracţiune?

– Desigur, răspunse Courtney. Şi să conduci beat înseamnă tot infracţiune. Şi chiar dacă acest cetăţean „onorabil" va face închisoare, şi mă rog la Dumnezeu să se întâmple aşa, asta nu îi va aduce nici un ban lui Michelle. Michelle, dar asigurarea auto pe care o *aveaţi*?

– Am făcut cea mai mică asigurare posibilă, răspunse Michelle. Nu îmi ajunge decât să acopăr cheltuielile de înmormântare şi să mai cumpăr ceva mâncare timp de o lună.

– Dar...

– Ştiu ce vrei să spui, o întrerupse Michelle, am renunţat la clauza de acoperire în caz de neasigurare.

Timp de câteva momente, tăcură toate trei. Privirea lui Michelle se îndreptă din nou către curtea lui Courtney, gândindu-se în acelaşi timp că economiile din contul lor destul de infim urmau să se risipească pentru totdeauna. Privea absentă ultimii fluturi ai acelui anotimp, care băteau din aripi deasupra florilor pe cale să se ofilească. Se întreba unde se vor adăposti aceşti fluturaşi în lunile răcoroase şi dacă vor supravieţui pentru a se reîntoarce primăvara.

– Ştiţi, trebuie neapărat să plec de aici, mărturisi Michelle în cele din urmă, pe un ton mai degrabă neutru.

– Unde anume? întrebă Courtney.

– La mătuşa mea Ginny, care locuieşte în Cheyenne. Copiii o adoră, însă nu mergem să o vizităm prea des. Şi e păcat, pentru că ea e singura familie pe care o avem.

Deocamdată, trebuie să fiţi conştient de existenţa celor patru munţi. Mai întâi alegeţi „instinctiv" unul dintre aceştia – cel care simţiţi că va fi instrumentul dvs. principal de investiţii. Să presupunem că aţi fi înscris la o Universitate de Bani. Care dintre aceşti patru munţi ar fi „materia dvs. principală"? Care ar reprezenta „materia dvs. secundară"? Care dintre aceşti munţi vă interesează mai mult? Care vă sperie mai mult?

Imaginaţi-vă că peste exact cinci ani aţi purta o conversaţie pe acest subiect. Încercaţi să rostiţi următoarele cuvinte:

„Am ajuns milionar deţinând proprietăţi imobiliare."
„Am ajuns milionar investind în titluri de valori."
„Am devenit milionar prin intermediul afacerilor comerciale."
„Am devenit milionar prin intermediul Internetului."

Care dintre toate acestea vi se pare că s-ar potrivi pentru dvs.?

Summer dădu din cap în semn de aprobare.

Planul lui Michelle începuse să se contureze din ce în ce mai mult în mintea ei, căci îi permitea să se gândească şi la altceva în afară de moarte şi de hărţuiala la care o supuneau socrii ei.

– Putem pleca chiar astăzi şi rămâne acolo în timpul week-end-ului.

– Ce mai aşteptaţi? încuviinţă Courtney. Îţi va prinde bine să ieşi puţin.

Câteva ore mai târziu, Michelle se îndrepta către şcoala elementară Eleanor Roosevelt, unde Nicky era elev în clasa a doua, iar Hannah tocmai începuse să frecventeze cursurile de grădiniţă. Se opri mai întâi acasă şi împachetă câteva lucruri pentru ea şi copii, apoi făcu plinul bătrânei Chevy. Michelle şi Gideon nici măcar nu se ocupaseră cum se cuvine de această dubă care nu prea mai avea o viaţă lungă. Spera însă că îi va putea duce în Wyoming în seara aceea.

În timp ce parca în faţa gardului din jurul terenului de joacă, Michelle îi zări pe Nicky şi Hannah aşteptând ca de obicei la poarta principală, împreună cu ceilalţi copii care aşteptau să fie luaţi acasă. Când îi văzu, Michelle îşi muşcă buzele. Nicky stătea lipit de gard, iar Hannah pe trotuar, departe de grupul principal de copii. Amândoi priveau în jos. Părul lui Hannah, care fusese întotdeauna o adevărată încântare pentru oricine îl privea, era acum tern şi încâlcit. Cămaşa lui Nicky îi ieşise pe jumătate din pantaloni. Michelle se întrebă dacă oare i-a pieptănat în acea dimineaţă, dacă vreunul dintre ei s-a spălat pe dinţi în ultimele 12 ore.

Tocmai îşi pierduseră tatăl.

De dragul copiilor, ştia că trebuie să îşi revină. Ea era adultul din casă. Nu se simţea tocmai în stare să se poarte întocmai, însă în acel moment avea de gând să joace cea mai bună piesă de teatru din viaţa ei.

Îşi găsi un loc de parcare printre celelalte maşini, apoi se aplecă pentru a da geamul în jos şi le zâmbi vesel copiilor.

– Draga mea doamnă, dragul meu domn, caleaşca vă aşteaptă, spuse pe un ton jucăuş.

Nicky şi Hannah nu reacţionară imediat. După un moment se ridicară şi observară prezenţa ei. Michelle coborî din maşină şi deschise portiera din spate. Făcu o plecăciune adâncă:

– Servitorul vostru credincios are o surpriză pentru voi.

Nici unul dintre copii nu răspunse. De-abia păreau să aibă energia necesară pentru a urca în furgonetă.

ADEVĂRURILE CĂLĂUZITOARE ALE MILIONARULUI

PRINCIPIILE

sunt
modele
simple,
însă puter-
nice, care ne
ajută să înţele-
gem modul în care
funcţionează lumea.
Principiile au acelaşi
rezultat de fiecare dată –
indiferent de locul, momentul
în care sunt aplicate şi de
persoana care le foloseşte.
Principiile funcţionează atunci
când le faceţi dvs. să funcţioneze.
Gravitaţia, de exemplu, este un principiu.
Atunci când vă treziţi dimineaţa, nu trebuie
să vă întrebaţi în ce direcţie se va îndrepta
piciorul dvs. când vă ridicaţi din pat. Se îndreaptă
în jos, niciodată în sus. În acelaşi mod, dacă
înmulţim doi cu doi, rezultatul va fi întotdeauna
patru. Nu va fi niciodată cinci. Principiile sunt veşnic
valabile. Principiile nu se uzează niciodată. Viaţa este
procesul de descoperire a principiilor – de descoperire a
ceea ce funcţionează. Dacă doriţi să faceţi progrese rapide,
nu luptaţi niciodată împotriva principiilor – plutiţi o dată cu
ele. Rostiţi următoarele cuvinte cu voce tare: „Descopăr principiile
care funcţionează, apoi le aplic. Învăţ întotdeauna principii noi
care interacţionează cu ceea ce ştiu deja, pentru a-mi îmbunătăţi viaţa
şi lumea în care trăiesc. Pe măsură ce principiile mi se arată, le reţin
bucuros, le folosesc şi le împărtăşesc cu alţii. Principiile reprezintă fără
îndoială cea mai rapidă modalitate prin care pot realiza ceea ce îmi doresc."
Considerăm că există cel puţin 24 de Principii ale Acumulării Averii. Le
vom numi în continuare *Adevăruri călăuzitoare.*

– Puneţi-vă centurile de siguranţă, le aminti Michelle.

– Mamă, ce se va întâmpla cu noi?, întrebă în cele din urmă Nicky în timp ce se întorceau de la şcoală. Nu vreau să locuiesc cu Bunicul şi Bunica. Sunt foarte severi.

– Ei, nu cred că trebuie să-ţi faci griji pentru *asta*, scumpul meu.

Din cauza transpiraţiei, mâinile îi alunecau pe volan. De la moartea lui Gideon conducea cu oarecare tensiune.

– S-ar putea să trebuiască să-i vedeţi din când în când – avea o presimţire că vor obţine drept de vizită de la tribunal – dar nu vă displace să mai treceţi pe la ei din când în când, nu-i aşa? Apoi nu mai avu puterea să vorbească. Încercă să le vadă chipurile în oglinda retrovizoare, dar nu reuşi să zărească decât partea dreaptă a capului lui Hannah şi jumătatea stângă a feţei lui Nicky. Dintr-o dată Hannah dispăru de tot. Michelle ştia că se cuibărise în dl. Mu-Mu, pe care nu avea voie să-l ia cu dânsa la şcoală, dar care o aşteptase pe scaunul din spate.

– Ăsta nu e drumul spre casă, spuse Nicky.

– Într-adevăr, răspunse Michelle. Vocea îi era piţigăiată în încercarea de a da impresia că se bucură. Tocmai am sunat-o pe mătuşa Ginny. O să stăm la ea week-end-ul ăsta.

Îndreptându-se către nord, soarele le era tot timpul în spate. Puţin înainte să apună, se opriră la o margine de drum să ia cina. În întunericul din ce în ce mai profund, se urcară din nou în furgonetă. Înainte de a scoate maşina din parcare, Michelle simţi primele simptome a ceva ce ştia că va fi un atac de panică, deşi nu mai avusese niciodată aşa ceva. După cum îi indicase poliţia, Gideon murise cam la aceeaşi oră, poate cu o jumătate de oră mai târziu. Cum va putea ea conduce pe întuneric? Ce se face dacă se strică furgoneta? Care a fost ultima dată când a dus această rablă la o revizie?

Copiii săteau la locurile lor, plini de mâncare unsuroasă şi inconştienţi de spaima ei. Sau cel puţin aşa credea ea. Dintr-o dată, Nicky întrebă:

– Crezi că tata ne priveşte acum?

– Bineînţeles că ne priveşte, răspunse Michelle, prea tare şi pe un ton prea entuziast, simţind cum încetul cu încetul o cuprinde o stare de uşurare care învinge panica. *Gideon, roagă-l pe Dumnezeu să mă protejeze. Sunt convinsă că El crede că eşti un om minunat. Tocmai de aceea te-a luat la El*

PRIMUL ADEVĂR CĂLĂUZITOR: FIECARE DINTRE NOI „MANIFESTĂ" CEVA

Fiecare dintre noi consideră că cel mai important lucru la un pom îl reprezintă fructul, însă de fapt acesta este sămânța.

FRIEDRICH WILHELM NIETZSCHE (1844-1900)

Priviți în jurul dvs. Tot ceea ce vedeți a pornit de la un gând în mintea cuiva. Scaunul pe care stați. Masa la care lucrați. Mașina pe care o conduceți. Casa în care locuiți. Hainele pe care le purtați. Televizorul la care priviți. La început toate acestea au fost doar gânduri. Apoi au devenit lucruri – create din nimic. Voilà! Asta e! Totul începe de la un gând.

Verbul pe care l-am ales noi pentru a desemna transformarea gândurilor în lucruri concrete este *a manifesta (engl. to manifest)*. Și asta pentru că provine din engleza veche, în care cuvântul *manifestus* însemna „vizibil" și din cuvântul latin *manus* care înseamnă „mână". Atunci când „manifestați" ceva, în termeni metaforici, întindeți mâna prin perdeaua invizibilă care separă lumea tangibilă de lumea imaginației și trageți obiectul dorit către dvs., transformându-l în ceva real.

Mai întâi *gândiți* un lucru, apoi îl *manifestați*. Îl „materializați". Îl scoateți la iveală.

Fiecare manifestă ceva. Unii oameni manifestă abundență. Alții manifestă penurie. Dacă nu aveți ceea ce vă doriți, examinați-vă gândurile. Întrebați-vă: „Cum am manifestat acest lucru?"

Sunteți fructul gândurilor pe care le-ați plantat și pe care le-ați hrănit. Dacă doriți o recoltă mai bună, trebuie să plantați gânduri mai bune. Așa cum dintr-o sămânță de măr nu va ieși un piersic, gândurile dvs. sărace nu vor aduce prosperitate. Așa cum ghinda devine stejar, imaginile din mintea dvs. devin realitatea dvs.

Gândurile *sunt* lucruri. Fiecare gând are o consecință. Nici un gând nu locuiește gratuit în creierul dvs. Fiecare gând este o pietricică aruncată în apa lacului vieții – undele sunt reale. Cu cât gândul dvs. este mai intens, cu atât rezultatul este mai puternic. Un gând negativ dispare ca o undă de radio. Oamenii o simt. Animalele o miros. Întregul sistem energetic din jurul dvs. este infectat. Smulgeți din rădăcini astfel de gânduri.

așa de repede. Spune-i gluma aceea despre scheletul care intră în pat. Bine, poate nu tocmai aceea.

Puse o casetă a interpretului pentru copii, Raffi, care îi plăcea foarte mult lui Hannah. Nicky se plânse că era pentru cei mici; el vroia să asculte Backstreet Boys.

Cincizeci și cinci de minute mai târziu se făcuse complet întuneric, iar Michelle aprinse faza lungă. Starea de nervozitate îi revenise într-o oarecare măsură, însă după ce ajunseră în Wyoming nu mai avea decât o jumătate de oră de mers și urmau să ajungă la mătușa Ginny înainte de nouă. Fusese din nou surprinsă de rapiditatea cu care pregătise această călătorie neprevăzută, însă era stilul ei să facă planuri în ultima clipă și se gândea că celor doi copii ai ei le-a plăcut întotdeauna spontaneitatea care o caracteriza. Gideon cel puțin i-a apreciat întotdeauna această calitate .

– Iată, am ajuns. Farurile luminau un indicator verde care le arăta că tocmai intrau în „Statul Egalității".

– Știați că Wyoming a fost primul stat în care s-a hotărât ca și femeile să aibă drept de vot? îi întrebă Michelle. Tăcerea de pe bancheta din spate o făcu să înțeleagă că Nicky și Hannah adormiseră. Apăsă instinctiv pedala de accelerație mai tare, ca și cum de partea cealaltă ar fi așteptat-o libertatea.

Drumul devenise pustiu și tocmai de aceea, puțin mai târziu, când se uită în oglinda retrovizoare, fu surprinsă să vadă niște lumini orbitoare, roșii, albastre și galbene. Încetini pentru ca mașina poliției să o poată depăși. Însă nu făcu acest lucru. Ce era în neregulă? Trase pe dreapta cât putu de repede pentru a opri în siguranță.

Dădu geamul în jos și se uită în spate. Culorile puternice de deasupra mașinii poliției se învârteau, iar cele două faruri formau un unghi de lumină în care își făcu imediat apariția o siluetă subțire. Era un polițist înalt, lat în spate, care păși zgomotos pe prundișul de la marginea autostrăzii în timp ce se îndrepta către furgonetă.

Îl privi înghețată cum puse o mână pe capotă și, de pe geam, aruncă o privire în mașină. Cercetă puțin cu lanterna locurile din față și din spate ale mașinii. Michelle observă pe insignă însemnul statului Wyoming.

– Actele, vă rog.

Lăsaţi doar gândurile pozitive şi faceţi în aşa fel încât să fie cât mai intense. Cultivaţi imagini entuziaste, cu curaj. Adresaţi-vă doar cuvinte plăcute, în mod constant. Simţiţi-vă cât mai bine, CHIAR ACUM! Acest lucru va colora imaginea dvs. asupra lumii. Asemenea unui magnet, atrageţi resursele necesare pentru a putea să manifestaţi lumea pe care o doriţi.

Tot ceea ce e manifestat în jurul dvs. a adus cuiva o avere. Oriunde priviţi, puteţi vedea acest lucru. Scaunul pe care sunteţi aşezat. Masa la care lucraţi. Maşina pe care o conduceţi. Hainele pe care le purtaţi. Televizorul la care priviţi. Oriunde vă uitaţi – toate *lucrurile* pe care le vedeţi aduc cuiva milioane de dolari. Dorim să fim consilierii dvs. în materie de manifestare. Dorim să vă oferim sprijin pentru a vă schimba viitorul economic. Împreună putem schimba viitorul economic al lumii.

AL DOILEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: A FI – A FACE – A AVEA

Pentru a zbura ca şi gândul
Pentru a fi acolo unde este şi gândul
Trebuie să începi mai întâi prin a-ţi da seama
Că ai ajuns deja acolo.

DIN *JONATHAN LIVINGSTON SEAGULL*, DE RICHARD BACH

Principalul obiectiv al acestei cărţi este să vă instruiască cu privire la modalităţile prin care să adăugaţi un milion de dolari la averea dvs. netă. Totuşi, pentru a realiza acest obiectiv – prin metoda Milionarului Iluminat – trebuie să parcurgeţi trei etape într-o ordine specifică. Acestea sunt:

A FI
A FACE
A AVEA

– Ce? Pentru un moment, încetă să mai judece. Începu să cotrobăiască în torpedou. Poliţistul o ajută îndreptând lanterna către teancul de hârţi, de jucării McDonald's şi de casete pentru copii care umpleau tot spaţiul.

– Poftim, spuse cu un tremur în glas. Nu am depăşit limita de viteză, nu?

Poliţistul ţinea lanterna îndreptată către permisul ei de conducere.

– Am fost informaţi că o femeie cu doi copii încearcă să treacă graniţa de stat.

– Mamă ? auzi vocea slabă a lui Nicky.

– Da, domnule, răspunse Michelle prompt. Îmi duc copiii în vizită la o rudă. Vreţi să vă dau numele şi adresa ei?

– Nu va fi nevoie, doamnă. Tonul său era neutru. Se pare că există un ordin prin care vi se interzice să îi scoateţi în afara graniţelor statului.

Atitudinea ei plină de bravură dispăru imediat. Vroia să îl implore, să îi ofere cei câţiva dolari din portmoneu. Dacă ar lăsa-o să plece, şi-ar putea vedea în continuare de drum. Wyoming era un stat mare şi puţin populat. Ar fi găsit un oraş care nu era nici măcar trecut pe hartă, s-ar fi angajat undeva şi ar fi început de la zero, şi astfel ar fi dispărut toate problemele.

– Mamă. Nick era treaz, iar singurul cuvânt pe care îl rosti era plin de spaimă. Deşi vorbi foarte încet, probabil că spaima din voce o trezi pe Hannah.

– Mamă, spuse şi ea pe un ton plângăreţ.

– E totul în regulă, copii, îi linişti ea, deşi vocea îi tremura. În regulă, dle. poliţist, ne întoarcem şi mergem direct acasă. Puteţi să ne urmăriţi dacă vreţi.

Poliţistul scuturâ din cap:

– Îmi pare rău, doamnă, va trebui să coborâţi din maşină.

Îşi dădu seama atunci de tot ceea ce urma să se întâmple. Privea în faţă, către întunericul în care se cufunda statul Wyoming şi către deşertăciunea preriei. *Nu trebuie să fac altceva decât să conduc. Fără să mă opresc.* Ca şi cum ar fi putut depăşi o maşină a poliţiei cu vechea ei furgonetă.

– Mamă, ce caută poliţistul aici? Hannah se trezise şi ea de tot.

Cum se spunea în vechile filme science-fiction? *Este inutil să opui rezistenţă.* Aceasta a fost una dintre nebuniile care i-au trecut prin minte când coborî din maşină. Numai coborâtul din maşină şi deschiderea portierei i se păruseră o veşnicie.

Dintr-o dată simţi metalul rece al maşinii pe mâinile şi braţele sale goale. Rochia sa largă – aceeaşi pe care o purtase şi în ziua înmormântării – avea mâneci scurte. Poliţistul o obligă să stea lipită de furgonetă, cu

Pentru a deveni Milionar Iluminat trebuie să FACEŢI ceea ce vă place, să conferiţi valoare lucrului pe care îl faceţi şi să creaţi pârghii în jurul lui (mai multe despre acest subiect veţi afla ulterior). Deşi sunt esenţiale, aceste etape concentrate pe *a face* nu reprezintă totuşi prioritatea numărul unu. *A fi* ocupă primul loc. Mai întâi de toate, trebuie să FIŢI Milionar Iluminat.

Milionarul Iluminat provine din spaţiul în care:

1. Abundenţa este determinată de acţiunea sa de a îmbunătăţi viaţa altora.
2. Principalul motiv pentru a primi este să ai mai mult de dat.

Pentru Milionarul Iluminat, totul se rezumă la a da. Rareori la a primi. A da este posibil datorită abundenţei care există în jur. Milionarii Iluminaţi dau pentru că acesta este scopul lor în viaţă – a da este manifestarea supremă a adevăratei lor firi. Provine din A FI.

Trebuie să FIŢI Milionar Iluminat înainte de a FACE ceva. Din spaţiul lui A FI, FACEŢI ceea ce trebuie să faceţi pentru a conferi lumii cât mai multă valoare. Consecinţa faptului că *sunteţi* Milionar Iluminat este că purtarea dvs. sau ceea ce *faceţi* va corespunde fiecărei situaţii.

Fără îndoială, este posibil să câştigaţi milioane de dolari construind şi apoi distrugând. Totuşi, nu vă veţi bucura de pacea, recunoştinţa şi simţul bogăţiei care sunt oferite prin obiceiul de a dona, specific Milionarului Iluminat. Vă veţi lipsi de bucuria de a vă contopi în oceanul abundenţei, una dintre cele mai mari plăceri pământeşti.

Atunci când atât *A FI*, cât şi *A FACE*, funcţionează corect, va trebui să obţineţi rezultatul dorit. Dincolo de visurile dvs. cele mai sălbatice, nu veţi vedea decât bogăţii.

AL TREILEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: TRĂIŢI VIAŢA DEASUPRA LINIEI

Ori de câte ori ceva nu iese aşa cum ne-am aşteptat, avem tendinţa de a învinovăţi o altă persoană. Făcând acest lucru, ratăm ocazia de a învăţa.

Lumea progresează învăţând din greşeli. Atunci când învinovăţim pe cineva, conferim acelei persoane putere asupra situaţiei respective. De braţele şi picioarele depărtate. Apoi o conduse către maşina poliţiei, cu aceeaşi indiferenţă cu care un cumpărător cotrobăieşte printr-un stand cu solduri.

Prin geamul din spate reuşi să zărească chipul lui Hannah schimonosit de durere. O vedea plângând, deşi nu o putea auzi. De asemenea văzu ochii mari şi căprui ai lui Nicky fixaţi asupra ei. Apoi o luă lângă el pe sora lui, îi sărută capul şi o îmbrăţişă.

– Nu vă faceţi griji în ceea ce priveşte copiii, doamnă. Intervenise un al doilea poliţist, care o conduse către maşină cu mai multă delicateţe decât colegul lui. Vom avea grijă de ei. Îi ducem la Greeley, de unde vor fi aduşi înapoi la Deer Creek.

Michelle vroia să îi mulţumească pentru blândeţea din glas, însă nu putu decât să suspine. Când ajunse la maşina poliţiştilor, fu surprinsă să vadă că în spatele acesteia se afla o altă maşină. Avea farurile stinse; nu putu să discearnă decât silueta a doi poliţişti care stăteau liniştiţi pe scaunul din faţă. Se gândi că unul dintre cei doi putea fi femeie. Se întrebă dacă este şi ea mamă.

Două maşini de poliţie patrulând de-a lungul unei autostrăzi cu două benzi la o distanţă de 40 de mile de centrala de alimentare cu apă a oraşului.

Opera lui Anthony Ericksen.

Luni seara, o cină privată în salonul Fireside Nook la Mariposa Plaza, singurul hotel de patru stele din Riverdale. O cameră confortabilă, luminată discret, rezervată pentru ora 12. Un şemineu din dale de piatră. Butuci artificiali şi un aparat de încălzit cu gaz.

Trecuseră 11 luni de la moartea lui Gideon; era începutul lunii august a anului următor.

În uniforma neagră cu şorţ alb dantelat, Michelle se simţea asemenea unei servitoare franceze dintr-o piesă de Noël Coward. Strânse salatele asortate de la cei care terminaseră cina. Frunze umede de salată cu unt zăceau în resturile strălucitoare de oţet.

Se pricepea foarte bine să aranjeze farfuriile pe braţ, în şir, şi le punea uşor una peste alta pentru a putea căra cât mai multe o dată. Sarah, şefa ei, o lăudase pentru că a învăţat atât de repede. Însă Michelle uitase cum trebuie să răspundă la complimente.

exemplu, *„Dacă John ar fi făcut ceea ce a hotărât să facă, acest lucru nu s-ar fi întâmplat niciodată"*. S-ar putea să fie adevărat. Totuşi afirmaţia îi conferă lui John putere asupra situaţiei şi de obicei învăţăm foarte puţin din această experienţă.

Dacă evităm să cădem în capcana învinovăţirii altora, manifestăm tendinţa de *a justifica* ceea ce s-a întâmplat. *„Mi-aş fi făcut treaba, însă toată noaptea am călătorit, iar astăzi am fost prea obosit pentru a mă concentra asupra proiectului"*. Aceasta este o altă formă de învinovăţire. În loc să învinovăţim o persoană, dăm vina pe împrejurări. Din nou, indiferent cât de rezonabilă ar fi justificarea, pierdem ocazia de a învăţa ce e mai bun din situaţia dată.

Dacă trecem dincolo de învinovăţiri şi justificări, ajungem la un alt nivel al învăţatului, aproape optim. Acesta este autoacuzarea. *„Am făcut cel mai prostesc lucru cu putinţă!"* În loc să dăm vina pe o altă persoană sau pe împrejurări, ne acuzăm pe noi înşine. Iar acest lucru reduce de asemenea şansa de a învăţa.

Însă unde se află locul optim pentru a vizualiza experienţele noastre de viaţă? Din punct de vedere al responsabilităţii personale, acesta este deasupra liniei.

↑ÎNVAŢĂ

↓ACUZĂ

Fără îndoială, s-ar putea să nu fim responsabili pentru tot ceea ce se întâmplă. Totuşi, cu cât dorim mai mult să vedem lumea din acest unghi, cu atât stăpânim şi mânuim mai bine frâiele vieţii. Funcţionând deasupra liniei, fiecare dintre noi capătă controlul, comanda şi direcţia optimă asupra existenţei sale. Din acest punct de vedere, „dorinţa liberă" iese la iveală în fiecare acţiune sau greşeală individuală, permiţându-ne să învăţăm cât mai mult din fiecare situaţie.

Viaţa este o succesiune de alegeri. Milionarul Iluminat îmbrăţişează fiecare rezultat „de deasupra liniei". Învaţă cât mai mult posibil din fiecare situaţie. Deci următoarea alegere pe care ar putea să o facă constă în a fi mai înţelept.

Alegeţi să priviţi toate situaţiile de deasupra liniei. Milionarul Iluminat procedează astfel.

Când ajunse în bucătărie, îşi luă farfuriile de pe braţe. Sarah, o femeie masivă şi puternică din Insulele Pacificului, cu un coc negru albăstrui, o învăţa cum să aranjeze farfuriile pentru felul următor.

– Cum merge treaba pe-aici? întrebă Jeremy.

– Bine, pocni ea din degete. Michelle cea de odinioară nu avea acest obicei.

– Grozav, dragă, răspunse Delphine.

Jeremy şi Delphine. Colegi de serviciu şi, în noua concepţie a lui Michelle asupra lumii, două persoane ratate ca şi ea.

Jeremy Cavalieri avea pometii ridicaţi şi un nas borcănat, moştenite de la mama sa din Arapahoe, părul cârlionţat şi negru, contribuţia tatălui său italian. Michelle auzise zvonuri potrivit cărora Jeremy ar fi avut o companie de consultanţă în domeniul informaţional, destul de prosperă, însă a pierdut totul, chiar şi familia, din cauza pasiunii pentru jocurile de noroc.

Delphine Dupre, care era şi colega de cameră a lui Michelle, făcea senzaţie la Mariposa. Purta un machiaj stil Tammy Faye şi avea o coafură impunătoare: păr şaten, în nuanţe de blond şi roşcat, tapat în vârful capului. Ea şi Michelle locuiau într-un apartament mic, într-un bloc înfricoşător în care maşinile de spălat nu funcţionau niciodată, iar rezervorul de apă era întotdeauna plin de noroi. Delphine împărţea dormitorul cu fiica sa care avea deficienţe de memorie, iar Michelle dormea pe canapeaua din sufragerie.

– Pe cine servim în seara asta? întrebă Jeremy.

– Un grup de oameni bogaţi, răspunse Michelle indignată.

– Un grup numit EMC³ (CMI) explică Sarah. Înseamnă Cercul Milionarilor Iluminaţi – un grup format din milionari prin forţe proprii care creează reţele şi oferă diverse servicii. Sunt excelenţi clienţi ai hotelului, prin urmare trebuie să ai grijă cum îi serveşti. Iar acum ieşi şi vezi cine mai vrea ceva de băut.

Era foarte cald în bucătărie, iar lui Michelle i-ar fi plăcut foarte mult să fie oriunde în altă parte, numai acolo nu. Însă nu putea. Asta era viaţa ei acum.

Sau mai bine zis ce mai rămăsese din ea.

Cât de binecuvântată a fost. Considera că apreciase tot ceea ce a avut – soţ, copii, chiar şi casa modestă –, dar de fapt nu făcuse acest lucru. Oare acesta era felul lui Dumnezeu de a-i da o lecţie? Nu îşi pierduse credinţa în Dumnezeu, nu întru totul, însă dacă într-adevăr El exista, trebuia să îi dea câteva explicaţii.

AL PATRULEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: ABUNDENȚA ESTE STAREA DVS. NATURALĂ

„Din abundență, abundență a luat,
iar ceea ce a rămas a fost tot abundență."

UPANIȘADELE

Universul este abundent prin natura sa. Nu există penurie în univers, poate doar în propria noastră rațiune.

O cantitate infinită de bani este disponibilă pentru toți cei care aplică principiile acumulării lor. Puteți să vă hotărâți să deveniți bogat chiar acum, iar Universul vă va oferi din abundență tot ceea ce vreți. Oportunitățile și binecuvântările se îndreaptă către oamenii care îmbrățișează o atitudine orientată către abundență. Oameni de pretutindeni au creat abundență, deci și dvs. puteți face același lucru.

De îndată ce îmbrățișați, trăiți și alegeți să exprimați abundența, doar abundența va exista în jurul dvs. Cine poate să își însușească întreaga abundență a unui minunat apus de soare? Totul există din plin în jurul nostru, pentru toți. Și va exista la nesfârșit, căci resursele sunt inepuizabile. De fapt, împărțind, creăm întotdeauna mai mult.

Principiul abundenței este exact același. Dicționarul definește abundența ca „belșug, plenitudine, bogăție." Este un principiu care nu se uzează, nu se învechește și nu se demodează niciodată. Abundența există. De îndată ce stăpâniți acest principiu, rezultatele care urmează vor fi neapărat abundente. Gândirea abundentă multiplică, atrage și amplifică orice lucru asupra căruia se concentrează.

Care este semnificația acestui lucru? Există resurse *mai mult* decât suficiente pentru a satisface nevoile fiecăruia dintre noi, oriunde ne-am afla, și pentru a crea în același timp un sistem economic și ecologic durabil.

Modelele de abundență din viața reală includ o gamă largă de exemple, precum: Maica Tereza, Dr. Maya Angelou, Oprah, Paul Newman, Art Linkletter, Bill și Melinda Gates.

Pentru a „manifesta abundența în exterior", trebuie să „experimentăm în interior" o stare mentală de abundență. De ce? Pentru că starea noastră mentală

După ce a fost arestată, i s-a dat drumul când a promis că nu se va mai întoarce în oraș. Bineînțeles. Ce altceva își puteau dori cei doi soți Ericksen?

În următoarele două luni își pierduse casa, mașina și copiii, care fuseseră încredințați temporar bunicilor lor. Când soții Ericksen îi înmânaseră pentru prima dată citația, presimți că îi vor face numai necazuri, însă nu crezuse cu adevărat că își va pierde copiii. Se părea însă că și-a subestimat socrii.

La audierile preliminare, judecătorul Pedroni dădea impresia unui om inteligent, iar Michelle nu putea să creadă că a fost păcălit de parada acelor străini care pretindeau că știu foarte bine că ea nu e o mamă bună. Proprietarul magazinului local de articole metalice care jurase că a văzut-o pălmuindu-l pe Nicky atunci când acesta a rugat-o să-i cumpere o trusă de unelte. Zidarul care a lucrat în casa unui vecin și a pretins că a auzit de nenumărate ori strigăte venind din casă. Un doctor – prieten al soților Ericksen care a fost la priveghi și a afirmat, în calitate de martor, că cei doi copii ar fi fost îmbrăcați sărăcăcios, iar Nicky avea un bandaj la cap.

– Numai niște porci s-ar fi putut simți bine în acea casă, pretinse menajera soților Ericksen ridicându-și buza de sus în semn de repulsie. Natalie insistase de atâtea ori și cu atâta politețe să o trimită pe Estella să aibă grijă de casă. O singură dată – doar o dată – Michelle a acceptat. Era cu o săptămână înainte de Ziua Mamei, iar Gideon era convins că intenția lui Natalie chiar a fost să îi facă un cadou.

– Peste tot erau resturi de animale, mărturisi Estella, exagerând cu nerușinare numărul animalelor de casă pe care le îngrijea familia. Îmi venea să vomit.

Prietenele ei au făcut tot ce le-a stat în putință în sala de tribunal, însă ar fi fost nevoie de mai multe persoane care să depună mărturie în favoarea ei. În plus, sistemul juridic era guvernat de un algoritm de funcțio-nare pe bază de probe atât de complicat, încât nu își putea imagina că cineva cu un coeficient de inteligență sub 150 ar fi reușit să îl cunoască foarte bine. De nenumărate ori, prietenele ei au povestit despre activitățile sale de voluntariat, despre preocuparea sa atentă față de progresul făcut de copii la școală, despre exemplul pozitiv al căsătoriei ei bazate pe iubire, însă toate acestea nu au fost luate în considerare în fața mărturiilor împotriva ei – printre care și aceea a psihologului soților Ericksen care a explicat atașamentul lui Hannah față de dl. Mu-Mu prin prezența permanentă a abuzului în acea casă.

În momentul cheie al audierilor preliminare, Michelle încă nu putea să creadă că nu va avea dreptul să-și viziteze copiii. Nici măcar nu îl

determină starea rezultatelor pe care le obţinem. Repetaţi următoarele fraze în fiecare dimineaţă şi în fiecare seară în următoarele 30 de zile până când devin adevărate pentru dvs. Este preferabil să faceţi acest lucru seara, înainte de a merge la culcare, şi dimineaţa, înainte de a vă ridica din pat. Repetaţi-le cu încredere şi supunere.

Manifest abundenţă în toate modurile bune.
Pot câştiga, economisi, investi, înmulţi şi împărţi o sumă infinită de bani.
Abundenţa mea constă în a îmbunătăţi viaţa celorlalţi.
Accept abundenţa, iar abundenţa mă acceptă pe mine.

AL CINCILEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: CEI CARE DAU, PRIMESC

„Să ştiţi: cine samănă puţin, puţin va secera; iar cine samănă mult, mult va secera."

A DOUA EPISTOLĂ A LUI PAVEL CĂTRE CORINTENI 9:6

Dicţionarul defineşte *paradoxul* ca o acţiune sau o afirmaţie care la un nivel de sens dă impresia că se contrazice. Totuşi, la un nivel mai adânc, (numit deseori „metanivel") se află un adevăr sau un înţeles mai profund.

Adăugarea unui milion de dolari la averea dvs. netă este obiectivul principal al acestei cărţi. Totuşi, pentru a obţine acest milion trebuie mai întâi *să dai*. Acesta este unul dintre paradoxurile Milionarului Iluminat. La un prim nivel, nu există nici un sens logic. Cum e posibil să *dai* înainte de a *primi*? Logic, nu este posibil acest lucru. Totuşi, la un metanivel, este exact ceea ce se întâmplă în realitate.

În textele vechi se spune *Dă şi ţi se va da*. Reflectaţi o clipă: oamenii care au cei mai mulţi prieteni nu sunt oare oamenii cei mai prietenoşi? Oamenii care primesc cea mai multă dragoste nu sunt oare cei mai afectuoşi? Acesta este principiul Milionarului Iluminat: „Cei care dau primesc". Acesta este paradoxul fundamental al Milionarului Iluminat.

credea pe avocatul ei care îi spunea că probabil i se va permite să facă vizite, însă sub supraveghere. Iar judecătorul Pedroni a menţionat tentativa sa de „răpire" ca dovadă a faptului că nu era o persoană de încredere. A acordat custodia temporară bunicilor, în aşteptarea unui proces formal, ce urma să fie programat. Michelle nu putea să nu se întrebe dacă Anthony Ericksen nu avusese nici o legătură cu hotărârile tribunalului luate în defavoarea ei, însă nu mai avea în ea nici o picătură de energie pentru a lupta.

Michelle a locuit la prietena ei Summer pentru un timp. Şi-a căutat de lucru în Deer Creek, şi ciudat – sau nu chiar atât ciudat – i s-a părut destul de dificil să îşi găsească ceva.

I-a spionat pe copii de câteva ori la noua şcoală privată pe care o frecventau, St. James. Uniforma lui Hannah era compusă dintr-o fustă albă plisată şi un taior până în talie. Apoi, de teamă să nu fie surprinsă şi să îşi pună şi mai mult în pericol şansele de a-şi revendica dreptul la custodia copiilor, Michelle a început să reducă frecvenţa plimbărilor în campusul St. James.

Cina din seara de Crăciun a luat-o în casa lui Courtney. Mâncarea a fost excelentă, iar soţul şi fiul lui Courtney erau atenţi şi amabili. Însă pe toată durata serii de-abia şi-a putut stăpâni lacrimile, întrebându-se ce fac oare Nicky şi Hannah. Se ruga ca Natalie să nu fi crezut de cuviinţă să îi spună lui Hannah adevărul despre Moş Crăciun.

După ce fusese forţată atâtea luni să trăiască departe de copiii ei, Michelle căzu într-o stare şi mai accentuată de depresie. Crăciunul a fost momentul critic. După două săptămâni, s-a mutat la Riverdale, un oraş aflat la o jumătate de oră de mers cu maşina de Deer Creek. Spera ca această mutare să îi risipească durerea cumplită pe care o simţea şi să o facă să se concentreze asupra viitoarei lupte pentru obţinerea custodiei. Însă, pe lângă tristeţe, începuse să fie cuprinsă de o furie din ce în ce mai puternică.

Sâmburele amar al resentimentelor, durerii, umilinţei se transformase într-o plantă puternică. Nu îşi făcuse prieteni noi şi încetase să îşi mai sune vechile cunoştinţe, rareori se mai întâlnea cu Summer şi Courtney. În general bărbaţii nu prea o curtau; Jeremy a fost însă o excepţie, dar când a invitat-o în oraş, răspunsul său a fost suficient de dur pentru a-l face să nu mai repete gestul.

Delphine era una dintre cele câteva persoane – dacă nu chiar singura – pe care Michelle putea să o suporte. Probabil datorită relaţiei cu fiica ei. În primul rând Michelle s-a mutat cu Delphine pentru a reduce cheltuielile. Vroia să îşi ia un alt avocat, însă pentru aceasta avea nevoie

Îmbrăţişarea acestui paradox este o îmbinare între credinţă şi acţiune. Este procesul în care stai pe marginea unei stânci şi ai credinţa că în vale te aşteaptă o lume fabuloasă, de abundenţă; iar apoi păşeşti către ea. Ca într-un poem de Apollinaire,

Veniţi aici, pe margine, spuse el.
Iar ei au spus, ne este frică.
Veniţi aici, pe margine, repetă el.
Ei au venit.
El i-a împins, iar ei au zburat.

Doar din experienţă învăţăm că „cei care dau primesc". Un asemenea comportament, deseori puţin ezitant, ne deschide calea către dimensiunea spirituală a construirii averii. Ceea ce daţi ar trebui să fie timp, consimţământ, sfaturi, înţelepciune, complimente, simţ al umorului, talent, atenţie, încurajări, dragoste. Toate acestea se vor întoarce către dvs. Dimensiunea spirituală se extinde, se multiplică şi conferă valoare tuturor lucrurilor date.

Posibilitatea de a da pe măsură ce primeşti este o dovadă a faptului că Universul este cu adevărat abundent. A da se înscrie în dimensiunea spirituală care ne multiplică valoarea, modul de gândire, rezultatele. Milionarul Iluminat ştie foarte bine acest lucru: există un ocean al abundenţei, iar oricine dintre noi poate contribui la extinderea lui adăugând o linguriţă, o găleată sau o cisternă de apă. Oceanului nu îi pasă.

AL ŞASELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: SCHIMBAREA REALITĂŢII ÎN CARE TRĂIŢI PORNEŞTE DE LA O PLESNITURĂ

Aţi vorbit vreodată cu propria persoană?

Mulţi oameni au o voce interioară pozitivă care îi încurajează – în special atunci când au făcut ceva bine. Această voce este un fel de conducător al galeriei care se susţine pe el însuşi: *„Poţi să faci asta.", „Nu mai aştepta nici un moment.", „Bravo ţie!", „Ai reuşit.", „Mult curaj!"*

de bani. Chiar dacă plătea doar o treime din valoarea chiriei, deoarece dormea pe canapea, era destul de greu să facă economii. I se deducea atât de mult din salariu. Deşi ar fi vrut să nu mai plătească asigurarea de sănătate şi era dispusă să îşi asume riscul de a se îmbolnăvi pentru a face câteva economii, cei de la hotel refuzaseră să îi îndeplinească dorinţa.

Michelle merse de o parte şi de alta a mesei EMC³.

– Mai doriţi vin, domnule? îl întrebă pe un bărbat cu mustaţa blondă.

– Nu, mulţumesc, răspunse acesta şi îşi acoperi paharul cu mâna.

Michelle auzise crâmpeie din conversaţiile despre Nasdaq, Nikkei, ratele P/E. *Oameni bogaţi.* Se gândi la Anthony Ericksen, iar sticla începuse să îi tremure în mână.

La capătul mesei observă o femeie afro-americană, incredibil de frumoasă, îmbrăcată într-o rochie cu flori, în stil african, albastră cu dungi aurii. Ţinuta ieşea cu atât mai mult în evidenţă cu cât restul grupului era îmbrăcat foarte conservator, în costume închise la culoare. Totuşi, în lumina şemineului străluceau bijuteriile lor din aur.

Michelle îşi ridică sprâncenele şi întinse mâna către farfuria femeii. Aceasta dădu din cap absentă. Michelle luă farfuria şi zăbovi acolo încă o clipă, nedorind să plece de lângă ea. Mirosea a portocale şi lemn de santal.

Când ajunse la uşa bucătăriei, Michelle se întoarse pentru a o putea deschide cu spatele, întrucât mâinile îi erau ocupate. La capătul mesei – opus celui la care stătea femeia afro-americană – o altă femeie se ridică şi începu să se adreseze grupului.

– O cunoaşteţi cu toţii pe Samantha Munroe. Şi pentru că aşteptaţi cu nerăbdare să o ascultaţi, nu voi pierde prea mult timp cu introducerea.

Michelle îşi dădu imediat seama că oratorul urma să fie tocmai femeia afro-americană. Aceasta arăta ca o floare tropicală într-un strat de iarbă uscată. Într-o oarecare măsură Michelle îşi dădu seama că aspectul ei fizic nu este decât expresia exterioară a ceea ce vibra în interior.

Aşa cum se întâmplă cu majoritatea oamenilor care promit să vorbească puţin, discursul primei femei părea că nu se mai sfârşeşte. Michelle zăbovi lângă uşă cât putu de mult, chiar dacă se temea că cineva care ar putea ieşi în acel moment din bucătărie ar lovi-o şi i-ar arunca farfuriile pe jos. Află că Samantha Monroe tocmai se întorsese dintr-un sejur de trei luni în Kenia. Era membră fondatoare a EMC³ şi multimilionară. Deţinea nenumărate proprietăţi imobiliare, gestiona câteva afaceri şi era autoarea a două cărţi.

În cele din urmă Michelle împinse uşa cu spatele.

Aveţi o asemenea voce?

Unii oameni au o voce mai sceptică: *„Cine îţi închipui că eşti?"*, *„Nu poţi face aşa ceva"*, *„Eşti un idiot!"*, *„De ce oare eşti atât de prost?"*, *„Nu poţi face nimic cum trebuie"*, *„Eşti atât de nefericit."*

Câteodată, fără să vă daţi seama, această voce vă îndepărtează de visuri. Aveţi o idee nemaipomenită pe care imediat această voce o alungă din minte. dvs. *„Da, dar..."* după care urmează o serie întreagă de motive pentru care nu veţi putea realiza ceea ce v-aţi propus.

Vom numi această voce „Dl. Dadar" (sau dna. Dadar, dacă sunteţi femeie), deoarece el sau ea încearcă întotdeauna să vă îndepărteze de la ceva. Totuşi, acest personaj poate avea o funcţie utilă, încearcă să vă protejeze, să vă îndepărteze de probleme. Însă de cele mai multe ori, dl. şi dna. Dadar reacţionează prea repede pentru a vă înăbuşi creativitatea. În loc să folosească o voce a raţiunii, ei încearcă să omoare orice idee înainte ca aceasta să aibă şansa să se dezvolte. Dacă nu controlaţi aceste personaje, ele vă vor provoca foarte multă nelinişte, vă vor tulbura, vă vor distruge sănătatea – şi chiar vă vor ruina viaţa. În acest sens, trebuie să învăţaţi cum să le reduceţi la tăcere şi să vă stăpâniţi procesul de gândire.

Cum?

Începeţi chiar acum să ascultaţi vocea internă, cea care are rolul de conducător al galeriei. Unde este această voce? Este puternică sau slabă? Imaginaţi-vă că există un buton care controlează volumul dialogului dvs. interior. Daţi la maximum volumul vocii pozitive. Cum vă simţiţi? Încercaţi să găsiţi un nivel al volumului care să vă motiveze – care să vă încurajeze să fiţi cel mai bun.

Urmăriţi vocea interioară negativă. Unde este situată? Ori de câte ori vedeţi că dl. sau dna. Dadar preia controlul, daţi volumul mai încet. Observaţi cum vă simţiţi.

Există şi altceva care vă poate ajuta să îi reduceţi la tăcere pe cei doi Dadar pentru totdeauna. Fără îndoială că puteţi găsi un elastic de cauciuc în biroul sau în casa dvs. Atunci când puneţi elasticul la încheietura mâinii stângi, deveniţi imediat un Producător de Milioane. Cum? De fiecare dată când vă surprindeţi având un gând negativ sau contraproductiv, vă loviţi cu elasticul de cauciuc. Într-adevăr, vă provoacă durere. Durerea generează o „întrerupere a gândului". Mental, şi probabil şi verbal, spuneţi „Au!".

Loviţi-vă cu elasticul de cauciuc ori de câte ori vă treziţi spunând...

Nu îmi pot permite să fac asta.
Nu se înscrie în categoria lucrurilor la care mă pricep.
Nu sunt suficient de bun.

Delphine luă imediat câteva dintre farfuriile lui Michelle.

– Eram pe punctul de a trimite o patrulă de căutare după tine.

– M-ar interesa să aud ce spune vorbitoarea, spuse Michelle pentru a testa terenul.

Jeremy şi Delphine s-au uitat unul la altul.

– Du-te, draga mea. Te acoperim noi.

Michelle se simţea stânjenită. Nu era decât o biată ospătăriţă. Însă uniforma neagră pe care o purta o ajuta să pară invizibilă. Se aşeză pe un scaun lângă uşa dublă, pentru a fi la dispoziţie în cazul în care cineva mai dorea mâncare sau băutură. Însă chiar dacă stătea într-un loc cât se poate de discret, cu braţele în poală şi gleznele încrucişate, Samantha dădea impresia că o fixează cu privirea. Michelle îşi ridică bărbia.

În lumina pală a focului, Samantha părea o prezenţă şi mai impunătoare. Mai înaltă decât crezuse Michelle, era o femeie cu o anumită demnitate şi o frumuseţe fără vârstă. Rochia lungă, tradiţională îi scotea în evidenţă formele sculpturale ale corpului. Părul era pieptănat într-o coadă imensă presărată cu mii de pănglicuţe strâns legate care se revărsau asemenea unei fântâni arteziene de sub o eşarfă asortată cu rochia.

– Prieteni, sunt atât de binecuvântată să mă aflu aici cu voi în această seară. Haideţi să ne luăm de mână.

Vocea sa era un puternic contralto: impunătoare şi totuşi mlădioasă, asemenea unui saxofon. Fiecare dintre cei prezenţi i-a ascultat rugămintea. Chiar şi în acest cerc de milionari împliniţi, încrezători în propria persoană, Samantha era liderul natural. Când s-au luat toţi de mână, Michelle a observat că degetele lungi ale Samanthei erau împodobite cu inele deosebite din aur fin.

– Suntem binecuvântaţi... şi putem folosi multe dintre binecuvântările de care avem parte pentru a-i binecuvânta la rândul nostru pe alţii, spuse Samantha cu simplitate. Dădu drumul mâinilor celor două persoane care se aflau de o parte şi de alta a ei. În jurul mesei, lanţul se destrămase, însă Michelle simţea prezenţa unei energii care îi uneşte.

– Am două lucruri importante de realizat pentru seara aceasta. Primul este să actualizez Manifestul Milionarului[0-21]. La întâlnirea de luna trecută, Howard şi cu mine am acceptat sarcina de a înnoi declaraţia

Nu valorez nimic.
Nu pot să reuşesc.
Nu sunt suficient de deştept.
Nu ştiu de unde să încep.
Nu sunt suficient de bine informat.

Înlocuiţi dialogul interior cu următoarele cuvinte:

Voi găsi o cale de a face acest lucru.
Voi începe chiar acum cu ceea ce am.
Sunt suficient de deştept pentru a o scoate la capăt.
Pot face acest lucru.
SUNT VALOROS.
SUNT suficient de bun.
SE ÎNSCRIE în categoria lucrurilor la care mă pricep.
Îmi POT permite să fac acest lucru dacă îmi doresc cu adevărat.

Această tehnică este atât de simplă. Purtaţi elasticul 24 de ore pe zi în următoarele 30 de zile – chiar şi atunci când dormiţi şi când faceţi duş. După ce se formează o urmă roşie la încheietura mâinii stângi, începeţi **să vă schimbaţi comportamentul repede**, sigur şi într-un mod satisfăcător. Nimeni nu trebuie să ştie ce faceţi în afară de dvs. Veţi avea rezultate rapide în mai puţin de o lună. Această metodă vă va uimi şi vă va încânta în acelaşi timp. După ce veţi obţine rezultate uimitoare şi nemaipomenite, povestiţi-le şi prietenilor despre această metodă.

Gândurile dvs. au puterea de a blestema sau de a binecuvânta. Vă pot aduce abundenţă, belşug, bogăţie sau lipsuri, limitare şi penurie. Alegerea vă aparţine. Vă puteţi controla modul de gândire. Modul dvs. de gândire vă controlează comportamentul. Comportamentul vă controlează rezultatele.

Folosiţi elasticul care vă aduce milioane şi pregătiţi-vă drumul către un stil de viaţă abundent şi din ce în ce mai bun. Acest lucru vă va deschide fără îndoială calea pentru a deveni Milionar Iluminat.

noastră statutară. Samantha făcu semn din cap către un domn aşezat în dreapta ei. Am întocmit un proiect al manifestului, în linii mari, şi ne-ar plăcea să vi-l arătăm pentru a vă aduce şi voi contribuţia.

Pe măsură ce înmâna tuturor celor prezenţi o bucată de hârtie, Samantha continuă:

– Pentru aceia dintre dvs. care nu aţi fost cu noi atunci când am înfiinţat grupul EMC[3] cu câţiva ani în urmă, trebuie să vă spun că intenţia noastră a fost să creăm ceva unic, diferit de celelalte grupuri de aceeaşi factură, care organizează activităţi de binefacere în folosul comunităţii. Mai întâi, grupul nostru este format doar din milionari, însă din milionari care sunt dedicaţi trup şi suflet misiunii de a face bine în lume. Am vrut să îi elogiem pe oamenii bogaţi care au ales calea către bunăstare – pentru a ne diferenţia de milionarul tipic despre care scriu ziarele. Pentru a pune accentul activităţii *noastre* pe etică, onestitate şi integritate. De aceea l-am numit EMC: Cercul Milionarilor Iluminaţi (the Enlightened Millionaire Circle). În al doilea rând, am dorit să fim un grup condus într-o manieră închegată – care să folosească relaţiile pe care le are fiecare membru – şi astfel să ne extindem reţeaua exponenţial. Este adevărat ce se spune: nu contează ce ştii, ci pe cine ştii. Iar eu personal nu ştiu nici un alt grup mai „închegat" în afara celui din această încăpere. Astfel, relaţiile de conexiune spirituală (Exponential Masterminding Connections) au devenit un alt obiectiv de-al nostru. Şi în cele din urmă, am dorit să nu ne limităm doar la a fi Iluminaţi şi Închegaţi, ci să ajungem să deţinem Surse Multiple de Venit. Astfel, cele trei scopuri ale noastre au devenit EMC[3].

Bărbatul care stătea în dreapta Samanthei, Howard, interveni:

– M-am gândit şi la un alt înţeles al siglei EMC: *Everyone Makes Cash* (Fiecare câştigă bani). Însă Sam a fost împotrivă.

Samantha aruncă o privire răutăcioasă colegului său, în timp ce ceilalţi membri ai grupului izbucniră în râs. Apoi continuă:

– Ne-am hotărât să numim declaraţia misiunii noastre „manifest" deoarece îşi are originea în cuvântul a manifesta. Tot ceea ce ai în viaţă este ceea ce alegi să manifeşti.[p.46] Iată ceea ce dorim noi să manifestăm – abundenţă pentru noi şi pentru cât mai mulţi oameni de pe pământ. Când vorbesc despre abundenţă, mă gândesc la albine[p.21]. Aceste insecte zboară din floare în floare pentru a culege nectar. Sunt întotdeauna în misiune. Trebuie să culeagă nectar pentru a-şi susţine stupul. Şi se descurcă foarte bine în îndeplinirea sarcinii. Însă între timp polenizează întreaga grădină. Tocmai asta fac şi antreprenorii: câştigă bani, însă de-a lungul acestui proces, creează noi locuri de muncă, noi produse şi aduc foarte multe inovaţii.

AL ŞAPTELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: CUVINTELE TRANSFORMĂ

Folosiţi elasticul timp de câteva zile pentru a vă „plesni" ori de câte ori aveţi un *gând* negativ. Apoi concentraţi-vă asupra cuvintelor pe care le *rostiţi*. Cuvântul rostit are un impact nemaipomenit asupra realităţii interioare şi exterioare. Cuvintele au putere. Orice aţi spune se întoarce către dvs. precum un bumerang. De aceea este absolut esenţial să folosiţi cuvintele cât mai corect.

Marshall Thurber, partener într-una dintre cele mai prospere companii imobiliare din San Francisco, a povestit despre un experiment complex pe care l-a realizat împreună cu colegii săi de birou. „A fost vorba despre un tip de disciplină care a transformat imediat întreaga organizaţie. Totul a început la una dintre întrunirile de luni dimineaţa cu întreaga companie. La acea întrunire am citit o pagină dintr-o carte în care era prezentată detaliat viaţa lui Rolling Thunder, un medic nativ american."

Iată cuvintele lui Rolling Thunder:

> „Oamenii trebuie să fie responsabili pentru gândurile lor, într-o asemenea măsură, încât să înveţe să le controleze. S-ar putea să nu fie tocmai uşor, dar e posibil. Mai întâi, dacă nu vrem să gândim anumite lucruri, nu le rostim. Nu trebuie să mâncăm tot ceea ce vedem şi nu trebuie să spunem tot ceea ce gândim. Prin urmare începem prin a ne analiza cuvintele şi a vorbi doar atunci când avem ceva de spus."

La citirea acestor cuvinte, toţi cei din compania Thurber au fost de acord să vorbească doar atunci când aveau ceva de spus. Prin urmare, *„Dacă nu serveşte la nimic ceea ce vrei să spui, nu mai vorbi"*. Conform acestei reguli, oricine nu se supunea politicii de a vorbi doar atunci când avea ceva de spus, trebuia să pună 2 dolari într-un borcan de pe birou. La sfârşitul săptămânii, banii din borcan erau folosiţi în scopuri caritabile.

Simplul fapt de a pune 2 dolari într-un borcan a fost o experienţă crucială pentru întregul birou. Conform lui Thurber, nimic din ceea ce a făcut înainte sau ulterior nu a avut un impact la fel de puternic asupra grupului de oameni.

Pentru că veni vorba despre albine, Michelle îşi aminti de minunata grădină a lui Courtney. Când plecase ea din Deer Creek în ianuarie, era acoperită de zăpadă. Însă acum, în august, trebuia să fie plină de liliac şi petunii, de fluturii săltăreţi ai verii târzii...

– Toţi suntem albine în acest tren, Sam, remarcă cu zâmbetul pe buze un bărbat cu părul grizonat şi pacheşti.

– Într-adevăr, Marshall, spuse Samantha, dând din cap către persoana din stânga ei. Albinele fac acest lucru din întâmplare. Noi îl facem intenţionat deoarece, după cum am convenit cu toţii, scopul suprem al abundenţei este ajutorul acordat celorlalţi."[p.24]

Michelle întredeschise gura. Se uită la Samantha. Părea ca şi cum flăcările din şemineu ar fi pâlpâit deasupra capului ei. Arăta ca o pasăre Phoenix renăscută. Restul camerei dispăruse pentru ea. Se gândea la soţii Ericksen – cât de mult îi ura pentru modul în care şi-au folosit banii şi influenţa ca să îi ruineze viaţa. Crezuse că a fi bogat e sinonim cu a fi rău. Ea şi Gideon se mândriseră întotdeauna că nu erau materialişti, iar Gideon îşi dorea să fie cât mai diferit de tatăl său. Prin urmare s-au mulţumit să trăiască doar cu strictul necesar. Însă în cele din urmă şi-au făcut rău nu numai lor, ci şi lui Nicky şi Hannah.

I-au considerat pe părinţii lui Gideon adevărate bestii dintr-un motiv greşit. Aici, în această încăpere, se afla un grup de milionari care păreau diferiţi. Şi dacă există într-adevăr un mod legitim, bun şi educativ de a face bani? Ce-ar fi dacă *ea* ar putea câştiga suficient de mulţi bani pentru a angaja cel mai bun avocat din lume şi a-şi recupera astfel copiii? Pentru prima dată în aproape un an, simţi o scânteie de speranţă licărind înlăuntrul ei.

Îşi reveni din visare. Pierduse câteva cuvinte din ceea ce a spus Samantha şi era hotărâtă să nu mai permită să se întâmple *acest lucru* din nou.

– În timp ce lucram cu Howard, mi-a venit o idee extraordinară. Samantha se opri şi, printr-o mişcare subtilă a capului, aruncă o privire tuturor celor aflaţi la acea masă. Doamnelor şi domnilor, sunteţi primii care aflaţi despre existenţa unui *Manual de Instruire a Milionarului Iluminat*.

Urmară murmure de curiozitate.

– Nu sunt tocmai renumită pentru modestia de care dau dovadă şi nici nu am de gând să încep acum. Am întocmit un manual care îi va învăţa pe oameni să devină Milionari Iluminaţi.

– Ştiu că mulţi v-aţi gândit cum aţi devenit dvs. milionari. În ultimii câţiva ani, am adunat date pentru propria listă de principii care stau la

Vă propunem următorul lucru ca o provocare: Alegeţi-vă cuvintele cu atenţie. Vorbiţi doar atunci când aveţi ceva de spus. Dacă vreţi să spuneţi ceva care nu serveşte la nimic, e preferabil să tăceţi. Dacă vă surprindeţi rostind cuvinte ce nu servesc la nimic, puneţi 2 dolari într-un borcan. Apoi urmăriţi rezultatele ce apar în propria dvs. viaţă.

AL OPTULEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: SUNTEŢI PROPRIA AVERE

„Iată secretul meu, un secret foarte simplu.
Doar cu inima poţi vedea lucrurile aşa cum trebuie;
lucrurile esenţiale sunt ascunse ochiului."

DIN *MICUL PRINŢ*, DE ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Totul începe de la zero. Cu toţii venim pe lume goi, neajutoraţi şi ignoranţi. Aşa se întâmplă şi atunci când începeţi un proiect nou – sunteţi asemenea unui copil. Prima sarcină este să vă inventariaţi resursele. În afaceri, acest lucru poartă denumirea de pregătire a bilanţului contabil: evidenţa activelor şi pasivelor dvs.

Active	Pasive
Bani lichizi	Datorii
Titluri de valoare	Obligaţii
Proprietăţi imobiliare	Ipoteci
Maşini, aparatură, şi alte active palpabile	Împrumuturi bancare
Mobilă, bijuterii şi alte obiective personale	Bilete la ordin

Atunci când scădeţi valoarea pasivelor din cea a activelor, obţineţi ceea ce se numeşte „valoare netă". Dacă doriţi să deveniţi milionar cu o avere netă, ceea ce deţineţi minus ceea ce datoraţi trebuie să fie egal cu un milion de dolari.

baza succesului financiar. De curând le-am adunat într-un volum pe care oricine îl poate folosi ca pe un simplu manual ce îi va deschide calea către propria libertate financiară.

Mi-ar plăcea şi mie să am aşa ceva, se gândi Michelle.

Michelle se aplecă.

– Este felul meu de a mulţumi pentru ceea ce am. Mark, care se află aici în această seară, m-a învăţat să fac acest lucru. Se uită la un bărbat înalt şi blond aşezat într-un colţ. Donarea ideii – nu aşa ai numit acest lucru, Mark?

– Corect, încuviinţă Mark. Înseamnă să iei cea mai bună idee a ta şi să o pui la dispoziţia întregii lumi. Aşa cum Irving Berlin a donat drepturile de autor pentru cel mai bun cântec al său „God Bless America" (Dumnezeu să binecuvânteze America) Organizaţiei de Cercetaşi. Ştiţi că membrii organizaţiei au primit peste 5.000.000 de dolari din drepturile de autor pentru acest cântec?

– Prin urmare, reluă Sam, acest manual este darul pe care îl fac eu lumii. Toate veniturile vor merge către fundaţia mea de caritate. Cartea este încununarea a 20 de ani de încercări şi greşeli... foarte multe greşeli. Este scurtătura pe care mi-aş fi dorit ca cineva să mi-o fi arătat şi mie atunci când am pornit la drum.

– Putem primi şi noi un exemplar de lansare? întrebă femeia palidă care o prezentase.

– Bineînţeles, cu o singură condiţie: să mă ajutaţi să găsesc câţiva... să zicem cobai, în lipsa unui termen mai bun. Oameni pe care să testez acest material. Cum ar fi membrii familiilor care sunt mai interesaţi să cheltuiască bani care nu sunt ai lor decât să câştige singuri nişte bani...

În acest punct al discuţiei, Michelle se duse inconştient către marginea scaunului. Simţi cum o idee firavă nu îi dă pace, asemenea unui pui de găină care încearcă să spargă coaja oului pentru a ieşi afară.

– Michelle, şopti cineva în spatele ei.

Michelle sări în picioare.

Era Jeremy, care pândea printr-o crăpătură din uşa dublă. Şefa Sarah este neagră de supărare.

„Vin acum." Cum a putut Cenuşăreasa să-şi uite locul cuvenit în bucătărie? Intră cu spatele, împotriva voinţei ei.

Dacă bilanţul nostru contabil arată astfel, înseamnă că *posesiunile* sunt cele care ne fac bogaţi. Însă multe aspecte esenţiale nu sunt luate în considerare în bilanţul contabil tradiţional. Adevărul este că aceste „active invizibile" sunt adevărata sursă a averii.

De exemplu, ce puteţi spune despre o *idee* originală de afaceri? Dar despre curajul de a o pune în practică? Dar despre *persoanele de contact* şi *relaţiile* care vă ajută să o realizaţi? Dar despre *creativitate*, hotărâre, stăruinţă şi cunoaştere? Nici una dintre aceste calităţi nu apare pe bilanţul contabil tradiţional, însă fără ele nu se poate realiza nici un bilanţ tangibil. Adevărul este că averea nu o *deţineţi*. Dvs. înşivă reprezentaţi *averea dvs.* Să pregătim atunci un bilanţ contabil „iluminat". Care sunt activele invizibile?

Active interne	Pasive interne
Creativitate, imaginaţie	Furie, gândire îngustă
Viziune, generozitate	Perfecţionism, meschinărie
Curaj, îndârjire, integritate	Teamă, anxietate, ezitare
Legături cu experţi şi date de baze cu clienţi	Reputaţie proastă
Aptitudini preţioase: putere de vânzare, de convingere, marketing	Trândăvie
Gestiunea timpului	Organizare defectuoasă

Practic, ca începător, nu aveţi nevoie decât de trei resurse: o idee bună, angajamentul de a o pune în practică, persoane de contact-cheie care să posede toate celelalte resurse.

Iată motto-ul dvs.: Fiecare resursă de care am nevoie (tangibilă sau intangibilă) este *deţinută* de cineva, undeva, chiar în acest moment. Cum pot găsi aceste persoane şi cum le pot convinge să îmi pună la dispoziţie resursele care îmi trebuie?

Ultima farfurie a fost pusă la locul ei, ultima masă a fost curăţată. Şi totuşi, în sala restaurantului, membrii EMC³ zăboveau la discuţii, majoritatea adunaţi în jurul Samanthei.

Sarah le trimise pe Michelle şi Delphine în Camera Şemineului pentru a lua faţa de masă, semn nu tocmai subtil că încăperea trebuia curăţată.

Inima lui Michelle bătea cu putere în timp ce împăturea faţa de masă împreună cu Delphine. Nu avea nici un rost să o împăturească, întrucât urma să fie dusă la spălătorie. Dar încercau să tragă de timp.

Tocmai Samantha înţelese aluzia activităţilor lui Michelle şi Delphine.

– Să-i lăsăm pe oamenii aceştia să plece acasă, spuse celor doi bărbaţi şi celor trei femei care încă mai stăteau în jurul ei, apoi făcu un semn cu capul către uşă.

– Delphine, şopti Michelle. Am să-ţi cer un mare serviciu. Poţi să termini de curăţat fără mine. Trebuie să rezolv ceva.

– Nici o problemă.

Încercând să îşi imagineze cât de supărată va fi Sarah pe ea, Michelle se repezi către vestiarul angajaţilor, îşi scoase şorţul, se grăbi să îşi ia portmoneul şi plecă să o caute pe Samantha Munroe. Afară, pe hol. *Samantha plecase deja?*

Nu. Mulţumesc lui Dumnezeu. Stătea pe o bancă rotundă, înconjurată de femeia palidă care o prezentase şi de bărbatul care purta pacheşti. Michelle îi recunoscuse: erau doi membri ai grupului EMC³.

Se opri cam la 3 metri depărtare de Samantha. Inima îi bătea cu putere. *Pentru Nicky şi Hannah trebuie să merg până la capăt.* Se încurajă să facă ultimii paşi. Cele trei persoane de pe bancă ridicară privirea.

– Dnă. Munroe, îşi dădu drumul Michelle. Cred că vă pot ajuta.

Samantha se uita fix la Michelle.

– Eşti chelneriţa care ne-a servit la cină, nu-i aşa? observă ea cu detaşare, dar pe un ton politicos.

– Da, recunoscu Michelle, oarecum jenată. Dar să nu mi-o luaţi în nume de rău.

– De ce aş face asta, domnişoară?

– Nu ştiu, Eu ...dnă. Munroe, am ascultat discursul dvs. Cred că am o idee cu totul şi cu totul incredibilă.

– Şi eu.

Cât calm şi câtă încredere inspira Samatha Munroe!

– Vorbeaţi la un moment dat despre... cobai, îi aminti Michelle, pentru manualul pe care l-aţi scris.

Samantha îi adresă zâmbetul acela misterios din colţul gurii, pe care Michelle şi-l aminti din timpul conversaţiei din Camera Şemineului. Simţi licăriri de speranţă înlăuntrul ei.

AL NOUĂLEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: BOGĂȚIA ÎNSEAMNĂ LIBERTATE

Viața este un seminar. Sunteți înscriși la naștere. Nu puteți scăpa, nici măcar atunci când muriți. Așa că profitați din plin. Ați ajuns la acest seminar fără nici un fel de ghid cu instrucțiuni. Permiteți-i acestei cărți să joace rolul de ghid.

Din punct de vedere financiar câștigați sau pierdeți chiar în acest moment. Dorim ca dvs. să câștigați. Dorim ca succesele dvs. să se succeadă la nesfârșit. Dorim să vă infectați cu virusul succesului. Dacă aveți acest virus, veți deveni un magnet care câștigă în permanență.

Pentru a vă pregăti pentru seminarul intitulat „Viața dvs.", dorim să vă învățăm și să vă inspirăm cum să atrageți bani, într-o cantitate extrem de mare. Aceasta este libertatea inițială extrem de importantă – denumită **libertate financiară**. Doriți să aveți suficienți bani pentru ca viitorul să vă fie asigurat. Veți munci pentru că doriți să munciți, nu pentru că trebuie să munciți.

Puteți avea o contribuție esențială, întrucât nu mai sunteți un sclav al salariului și meseriei dvs. Sunteți liber să riscați. Atunci când se va întâmpla acest lucru, imaginați-vă ce diferență incredibilă veți aduce în viața dvs. Veți extinde rolul dvs. în viață și veți deveni cel mai mare slujitor în folosul celorlalți. Puteți stabili scopuri mărețe. Puteți forma Echipa (echipele) de Vis. Puteți fi o persoană extrem de bogată, care să funcționeze la capacitate maximă. Sunteți o capodoperă în curs de dezvoltare – care devine din ce în ce mai bună, din ce în ce mai împlinită și întru totul fericită.

După ce ați parcurs primul pas evolutiv al libertății financiare, trebuie să „mergeți" mai departe și să căpătați libertatea temporală. **Libertatea temporală** nu înseamnă să nu munciți, ci înseamnă că munca trebuie să reprezinte pentru dvs. un simplu joc. Munca devine joc. O savurați. O dețineți. Munca nu este stăpâna dvs. Vă simțiți în largul dvs. atunci când vă luați liber. Începeți prin a vă lua o zi liberă din când în când. Luați-vă liber o săptămână pe lună sau trei luni pe an și veți uita cu totul ce înseamnă a munci. Totuși venitul dvs. continuă să se mărească și să se multiplice. Atunci când vă întoarceți la muncă, vă simțiți refăcut, cu forțe proaspete și gata să veniți cu idei noi care vă vor face să progresați.

– Cum te cheamă, domnișoară?

– Michelle Ericksen.

– Să-ți spun un lucru, Michelle Ericksen. După ce se vor tipări, îți voi trimite unul dintre primele exemplare. De ce nu-mi dai cartea ta de vizită?

– Nu am carte de vizită, răspunse sec Michelle.

– Poftim atunci cartea mea de vizită. Sună la mine la birou, dă-i adresa asistentei mele și îți voi trimite imediat un exemplar.

Michelle luă cartea de vizită. Era simplă și totuși elegantă – o carte neagră cu litere aurii și o pasăre Phoenix ca siglă. *O pasăre Phoenix!*

Samantha dădu din cap ca și cum ar fi intenționat să spună „acum... gata" și se întoarse la conversația anterioară cu colegii ei. Michelle rămase acolo, stingheră, și puse cartea de vizită în buzunarul bluzei. Nu știa la ce se așteptase, însă se simțea oarecum expediată. Totuși, nu avea puterea să plece.

După un minut, Samantha se ridică grațios de pe banchetă și se întoarse să plece. Michelle o auzi luându-și la revedere de la ceilalți colegi care se îndreptau în direcții diferite.

Michelle o privi îndepărtându-se, până când dispăru prin ușile glisante ale hotelului.

– Așteptați o clipă! strigă Michelle. Când o ajunse din urmă, Samantha stătea în dreptul porții dinspre parcare, probabil așteptând ca valetul să îi aducă mașina. Se întoarse calmă către Michelle.

– Văd că ai acceptat prima respingere.

Michelle se încruntă puțin.

– Prima respingere, repetă Sam. Majoritatea oamenilor nu pot accepta prima respingere. Acesta este și motivul pentru care nu se îmbogățesc niciodată.

Michelle dădu din cap, începând sa înțeleagă.

Sam continuă, aplecându-se în față, ca și cum ar fi vrut să dezvăluie un secret.

– De-abia după a treia respingere oamenii încep să câștige bani adevărați. Valetul adusese deja cheile de la mașina lui Sam, un Mercedes verde-închis cu roți strălucitoare din crom. Sam se întoarse și se îndreptă către mașină.

– Dar..., strigă Michelle după ea.

Samantha aruncă o privire înapoi, peste umăr.

– Vei găsi totul explicat în cartea pe care ți-o voi trimite. Își aruncă geanta pe bancheta din spate și înainte de a se cufunda în scaunul din piele din față, privi înapoi și ridică două degete către Michelle. *În semn de pace?*

Dispunând de libertate financiară şi temporală, puteţi avea şi **libertatea relaţională**. Dvs. şi cei pe care îi iubiţi vor dispune de unul dintre cele mai preţioase daruri ale vieţii – iubirea şi timpul de a o trăi. Vă puteţi implica profund în cea mai importantă relaţie a dvs. şi o veţi face să cânte, să fluiere, să zumzăie şi să danseze. Aveţi ceea ce alţii doar visează – libertatea de a vă angaja profund, cu sinceritate şi cu dragoste faţă de ceilalţi.

Puteţi cerceta chiar astăzi starea dvs. spirituală. Puteţi munci în vederea realizării **libertăţii spirituale**. Puteţi descoperi cine sunteţi în raport cu Dumnezeu şi unde se află Dumnezeu în raport cu dvs.

Să nu uităm de **libertatea fizică**. Sănătatea este bogăţia supremă. Dacă aveţi suficient timp pentru a face gimnastică şi suficienţi bani pentru a vă cumpăra alimentele cele mai bogate în vitamine, suplimentele nutritive necesare şi pentru a apela la serviciile medicale de cea mai bună calitate, vă puteţi menţine starea de sănătate în perfectă formă, oricât de mult.

Aceste cinci libertăţi extraordinare vă oferă **Libertatea Supremă** – abilitatea de a vă urma adevăratul geniu. Conform cercetărilor uimitoare efectuate de dr. Howard Gardner de la Universitatea Harvard, fiecare dintre noi are geniul înlăuntrul său. Datorită Libertăţii Supreme aveţi posibilitatea de a descoperi adevăratul geniu şi modul în care îl puteţi aplica (a se vedea Al Treisprezecelea Adevăr Călăuzitor).

AL ZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: TOTUL ÎNCEPE CU UN VIS

Care va fi viaţa noastră peste cinci ani? Vom locui în aceeaşi casă? Vom conduce aceeaşi maşină? După cinci ani, vom fi mai bătrâni, mai cărunţi, mai graşi şi înglodaţi în mai multe datorii?

Sau întrezăriţi un viitor mai luminos? Să vedem cum ar sta lucrurile astfel.

Întrebaţi-vă: „Cât de bună ar putea fi viaţa mea peste cinci ani?" Să presupunem că toţi balaurii au fost ucişi, iar toţi demonii izgoniţi. Drumul este liber în faţa dvs. Nu vă stă nimic în cale şi vă puteţi îndrepta către ceea ce doriţi să aveţi peste cinci ani sau chiar mai curând.

Michelle rămase acolo neajutorată. Totul se întâmplase atât de repede. Cumva, ştia că această femeie este cheia... numărul necunoscut care lipseşte din ecuaţie... modul de a-şi aduce din nou viaţa pe drumul cel bun. Nu putea să se gândească decât la copiii ei crescuţi de cei doi Ericksen pedanţi şi înguşti şi dintr-o dată îi veni o idee extraordinară. O putere reînnoită pe care nu o mai simţise de luni de zile.

– AŞTEAPTĂ! strigă ea.

Maşina se opri, iar geamul dinspre partea scaunului şoferului coborî. Samantha se uită să vadă ce s-a întâmplat.

– Eu sunt, izbucni Michelle. Eu sunt cobaiul de care aveţi nevoie. Nu trebuie să citesc cartea. Sunt gata chiar acum. Am nevoie ACUM. Vorbi cu o convingere şi o putere care o uimiseră chiar şi pe ea.

– Îmi pare rău, domnişoară Ericksen, dar chiar nu am timp. Samantha rămase acolo, cu un zâmbet, maşina nu se mişca, geamul era încă dat în jos – de parcă ar fi aşteptat ca Michelle să vorbească. Acum Sam ridică trei degete.

Atunci Michelle înţelese jocul Samanthei.

– A treia respingere, nu-i aşa?

Samantha zâmbi. Arătă discret către portiera din dreapta.

Michelle trecu în fugă prin faţa Mercedesului şi sări pe scaunul de lângă Samantha. Mirosul de maşină nouă o învălui. Se uită la Sam. Sam îi întoarse privirea, cu o încuviinţare discretă din cap, ca şi cum şi-ar fi înclinat pălăria în semn de respect.

– Înveţi repede, domnişoară.

Sam porni maşina şi plecară amândouă în noaptea rece în care se cufundase statul Colorado.

Când se trezi, Michelle nu îşi aminti chiar imediat unde se afla. Apoi zări frunzele mărului sălbatic din faţa ferestrei. *Casa Samanthei Munroe.*

Michelle fusese cât se poate de surprinsă când Sam o conduse către vila cu două dormitoare de la periferia oraşului Riverdale.

– Aceasta a fost prima mea proprietate, îi explicase Sam. Cred că e un loc excelent pentru a începe procesul de iniţiere.

Camera de oaspeţi în care stătea acum Michelle era mică, vopsită în alb, tocmai potrivită pentru o femeie tânără. Fotografii cu familia numeroasă a lui Sam, cu nepoţi şi nepoate din partea răposatului ei soţ, împodobeau masa de toaletă. Michelle se întreba dacă ea va mai avea

Depăşiţi povara vieţii prezente şi călătoriţi, pe aripile imaginaţiei, în viitor. Imaginaţi-vă casa visurilor dvs. Îndreptaţi-vă către uşă şi pătrundeţi înăuntru. Care este primul lucru pe care îl vedeţi? Adulmecaţi mirosurile din acea casă; ascultaţi sunetele. Cum vi se par toate acestea?

Cine trăieşte în casă cu dvs.? Cât de deosebite sunt relaţiile dvs.? Cum vă simţiţi când iubiţi şi sunteţi iubit?

Cum veţi arăta peste cinci ani? Veţi fi mai sănătos? Mai în formă? Permiteţi-i fiinţei dvs. ideale să iasă la iveală.

Sunteţi în armonie cu Puterea Supremă? Trăiţi viaţa Divină? Vă bucuraţi de o putere extinsă de conştientizare, de o stare de linişte sufletească sau chiar de beatitudine?

Acordaţi-vă permisiunea de a avea un vis măreţ. Imaginaţi-vă o viaţă echilibrată din punct de vedere financiar, spiritual, social, fizic. Aveţi absolut totul – şi totul merge foarte bine!

În această seară, înainte de a adormi, imaginaţi-vă viitorul luminos în cele mai amănunţite detalii. Mâine, când vă treziţi, treziţi-vă în mijlocul lumii dvs. din vis. Priviţi-o, mirosiţi-o, simţiţi-o. Faceţi acest lucru în următoarele 90 de zile şi observaţi lucrurile uimitoare care încep să aibă loc în acelaşi timp în viaţa dvs.

Ce vă trebuie pentru transformarea visului în realitate? Notaţi. Atunci când veţi face acest lucru, veţi deveni Milionar Iluminat.

AL UNSPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: CLARITATEA ÎNSEAMNĂ PUTERE

Fiecare carte despre succes vorbeşte despre importanţa scopurilor. Însă nici una dintre ele nu vorbeşte despre *modul de a gândi* din perspectiva acestor scopuri. Cu multe decenii în urmă, un filozof de succes pe nume Neville ne-a dezvăluit secretul. El a mărturisit:

vreodată un loc în care să pună fotografii de-ale sale. Indiferent unde ar fi locuit, nu putea să conceapă casa fără Nicky şi Hannah. O vreme nici măcar nu şi-a permis să se gândească la ei. Îşi tăiase sentimentele din rădăcină aşa cum obişnuia să altoiască plantele. Însă acum aproape că îndrăznea să spere din nou. Dimineaţa devreme, începuse să reflecteze asupra afirmaţiilor – pe care Sam le numise Monologuri.[p.116,138,166,200,218,232,272] Sam o învăţase deja să le repete în fiecare dimineaţă. *Sunt bogată. Sunt prosperă. Stau lângă sursa din care izvorăsc numai lucruri bune.*

Se simţea oarecum prost repetându-le, chiar şi în gând. *Samantha trebuie să ştie ce vorbeşte.*

– Se va întâmpla întocmai, se auzi o voce.

Michelle se ridică, surprinsă. Samantha stătea în prag, îmbrăcată în pantaloni de trening verde închis şi un tricou asortat. O bentiţă simplă înlocuia eşarfa obişnuită.

– De unde ştii...?

Samantha râse.

– Intuiţia. Hai, soldate, e ora exerciţiilor de dimineaţă. Dacă ai de gând să locuieşti aici, nu ai voie să leneveşti în pat până la amiază.

– Amiază! Dar e 6 a.m.!

– Pe cât pariem că socrul acela al tău devorează deja vreun capitalist întreprinzător la micul dejun?

Michelle sări din pat. După cinci minute se spălase deja pe dinţi, îşi puse treningul vechi şi adidaşii pe care îi luase din apartamentul ei cu o seară înainte. Samantha era afară, odihnindu-se în balansoarul de pe verandă.

– Samantha...

– Poţi să-mi spui Sam. Şi se ridică în picioare, lăsând balansoarul să se legene în spatele ei. Fără să se uite în spate, sări trei trepte până pe trotuar, o luă la stânga şi începu să alerge. Michelle simţea cum îi creşte adrenalina. Ea şi Gideon obişnuiau să alerge împreună; de atunci nu mai făcuse acest lucru. Nu mai era în formă, însă cu siguranţă...

– Vei alerga în fiecare dimineaţă, îi spuse Sam peste umăr.

Soarele nu era încă atât de puternic pentru a străluci prin ceaţa dimineţii. Sam alerga în faţă, către străduţa liniştită de la periferie. După zece minute, când au luat-o la dreapta, distanţa dintre Michelle şi Sam era de aproape jumătate de stradă, iar Michelle bănuia că Sam nu aleargă la capacitate maximă.

– Mai bine ai accelera puţin, strigă Sam, de această dată fără a privi înapoi.

– Încerc, răspunse Michelle gâfâind.

Nu vă gândiţi *la* obiectivele dvs., gândiţi *din perspectiva* acestor obiective.

Cu alte cuvinte, în loc să vă gândiţi *la* viitoarea casă de vis a dvs., gândiţi *din perspectiva* casei dvs. de vis. Ce vedeţi? Ce mirosiţi? Ce auziţi? Cum puteţi gusta din ea? Cum vă simţiţi după achiziţionarea acestei case? Ce vă spuneţi dvs.? Trăiţi acolo. Aceasta este diferenţa între a gândi pur şi simplu *la* casa visurilor dvs. şi a gândi *din perspectiva* ei.

Cât de important este să faceţi acest lucru? În cartea sa, *Golf My Way*, Jack Nicklaus a dezvăluit modul în care a folosit această tehnică pentru a deveni unul dintre cei mai mari jucători de golf din lume. Înaintea fiecărei lovituri, îşi imagina filmul mental al executării acesteia.

> Niciodată nu am realizat o lovitură, nici măcar la antrenament, fără a avea în minte o imagine clară, precisă a acestei lovituri. Este ca un film color. Mai întâi „vizualizez" punctul în care doresc să ajungă mingea, frumoasă, albă, pe iarba verde şi luminoasă. Apoi decorul se schimbă repede şi „vizualizez" mingea îndreptându-se în acel punct: traseul, traiectoria, forma, chiar şi comportamentul său atunci când ajunge la destinaţie. Apoi se produce un fel de evaporare, iar următoarea imagine arată tipul de rotaţie care va transforma imaginile anterioare în realitate.

Iată un alt exemplu extraordinar. Toată lumea îşi ţinea răsuflarea în timpul Jocurilor Olimpice din 1984 când gimnasta americană Mary Lou Retton stătea pe marginea saltelei pregătindu-se pentru săritura finală. Mizele erau cât se poate de mari. Trebuia să obţină un punctaj perfect, un 10, în caz contrar ar fi pierdut totul: visul, aurul, mândria echipei, totul. A închis ochii timp de câteva secunde, s-a aşezat în poziţia corespunzătoare pentru efectuarea săriturii, a alergat ca un demon prin foc şi a efectuat la bârnă o săritură de nota 10, obţinând medalia de aur pentru ea şi pentru echipa SUA. Mai târziu, când reporterii au întrebat-o la ce s-a gândit când a închis ochii înainte de a obţine victoria, le-a spus că s-a imaginat cum execută fiecare mişcare perfect, fără cusur şi cum obţine punctajul maxim.

Există momente în viaţă în care totul ESTE pe muchie de cuţit. E totul sau nimic. Eforturile canalizate către realizarea unui obiectiv nu vă aduc satisfacţie, ci doar realizarea acelui obiectiv vă oferă mulţumire. De aceea este esenţial să vizualizaţi scopurile cu claritate. Pe măsură ce practicaţi această metodă nouă a vizualizării intense, veţi descoperi că imaginea de sine începe să fie conformă acestor noi imagini din mintea dvs. Practic veţi începe să îmbrăcaţi haina Milionarului Iluminat.

La capătul străzii la care ajunseră, se afla un parc. Sam alergă pe lângă rondurile cu iarbă şi ajunse la o alee îngustă. Michelle, simţind oxigenul cum i se scurge din muşchi, se forţă să o urmeze. Trecuseră pe lângă câteva măsuţe şi un teren mare de joacă, însă nici un copil nu se afla acolo încă – doar câţiva oameni făceau jogging pe aleea pe care ajunse şi ea acum în spatele lui Sam.

– Ţine pasul.

Michelle îşi ridică privirea către dealul împădurit din faţa lor cu un sentiment de frică. Însă Sam nu încetinise, nici chiar când ajunse într-un loc din care trebuia să urce. Nu după mult timp, intrară într-un loc cu pini care deveneau din ce în ce mai deşi pe măsură ce înaintau. Michelle nu o scăpa din ochi pe „comoara" ei în trening verde.

Apoi, dintr-o dată, Samantha dispăru. Părăsise cărarea. Michelle se temea că a pierdut-o. Însă după o clipă îi zări pasul printre copaci, îndreptându-se într-o direcţie pe care părea că ar cunoaşte-o pe de rost.

Michelle continua să o urmeze, gâfâind mai tare decât până acum pe măsură ce se forţa să urce dealul. Apoi, după ce se forţă încă o dată, zări o lumină licărind dintre copaci. Câteva minute mai târziu o urma pe Sam sub cerul liber. Era ca şi cum păşise într-o altă lume.

Sam stătea pe o stâncă netedă – un promontoriu care se întindea dincolo de şirul des de copaci. Braţele îi erau larg întinse către cer. Sub ea se rostogolea o vale adâncă şi îngustă, scăldată în strălucirea matinală a soarelui şi presărată cu puncte galbene despre care Michelle bănuia că ar fi sânziene. Un pârâu luminos traversa valea. Pădurea se trezea în zgomotele gaiţelor şi ale veveriţelor jucăuşe, iar la orizont se ridicau Munţii Stâncoşi în întreaga lor măreţie.

– Acest loc este binecuvântat, această zi este binecuvântată, noi suntem binecuvântate, strigă Sam deasupra văii.

– Nu-mi amintesc de nici o Samantha Munroe care să fi câştigat aurul olimpic la alergări, spuse. Michelle, care stătea lângă ea; îşi trase în sfârşit suflul şi avea puterea să vorbească.

– Înainte să te naşti tu, Fluturaş, râse Samantha. Continuă să priveşti valea. Vino aici, lângă mine.

Michelle merse cu atenţie printre stânci până când ajunse pe un platou lângă margine. Se aplecă; adâncimea prăpastiei părea a fi de aproximativ 300 de metri. Făcu repede câţiva paşi înapoi, simţind cum o cuprinde ameţeala.

– Acum stai drept, îi indică Sam uitându-se drept în ochii lui Michelle, cu blândeţe şi afecţiune, de la înălţimea ei mai mare cu 14 cm. Vreau să inspiri adânc şi încet... să fie cea mai adâncă inspiraţie din viaţa ta.

AL DOISPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: MAI MULTĂ CLARITATE ÎNSEAMNĂ MAI MULTĂ PUTERE

Obiectivele sunt esenţiale pentru atingerea succesului. Vă recomandăm să folosiţi un carneţel special în care să vă notaţi obiectivele. Ori de câte ori vă gândiţi la ceva ce aţi dori să realizaţi în viaţă, notaţi acest lucru în carneţelul dvs. special. Apoi, scrieţi zilnic şase obiective majore. Repetaţi asta în fiecare dimineaţă înainte de a vă începe ziua. Nu vă limitaţi doar la citirea obiectivelor cu voce tare, ci notaţi-le clar, din nou, pe hârtie. Am învăţat acest lucru de la Brian Tracy, celebrul orator motivaţional. El îşi notează scopurile zilnic. Astfel îşi canalizează puterea minţii către ceea ce doreşte cu adevărat să realizeze în acea zi.

Pentru a menţine un echilibru în viaţă, stabiliţi-vă şase obiective principale, în fiecare dintre zonele sau resursele fundamentale ale vieţii dvs.:

Corp: scopurile fizice
Creier: scopurile intelectuale – cărţile pe care le citiţi, cantitatea zilnică de studiu
Fiinţă: scopurile spirituale – timpul pe care îl petreceţi meditând sau rugându-vă etc.
Timp: scopurile organizatorice
Oameni: scopurile cu privire la oamenii dvs. – cei mai importanţi oameni din viaţa dvs.
Bani: scopurile dvs. financiare

În plus, repetaţi fiecare dintre aceste scopuri zilnic, *ca şi cum aţi fi atins deja succesul*, notându-le pe un cartonaş. De exemplu, dacă scopul dvs. cu privire la bani este de a câştiga 100.000 de dolari anul acesta şi de a vă lua liber, ar trebui să scrieţi pe cartonaşul respectiv următoarele: „Sunt atât de fericit şi recunoscător deoarece câştig 400 de dolari pe zi, lucrând doar 250 de zile anul acesta".

Nu uitaţi să începeţi afirmaţia cu „fericit", deoarece majoritatea oamenilor nu ştiu dacă sunt fericiţi sau nefericiţi. Alegeţi să fiţi fericit. Nu vă costă

Michelle închise ochii şi se concentră să tragă în piept o cantitate cât mai mare de oxigen curat de munte. Ţinu aerul în piept cât putu de mult. Iar apoi, încetişor, expiră tot, până la ultima moleculă.

– Perfect, mai fă o dată. Mai încet acum. Inspiră toate lucrurile bune şi expiră toate lucrurile de care îţi este frică.

Michelle se lăsă îndrumată pe parcursul a şapte exerciţii de respiraţie purificatoare. După ce inspiră pentru ultima dată, cât mai lung posibil, faţa îi era îmbujorată, iar pielea îi strălucea. Deschise ochii, aproape roşii din cauza excesului de energie.

– Uau. Exploră orizontul cu o admiraţie aproape renăscută.

– Vino aici şi aşează-te lângă mine, o rugă Sam.

Michelle o văzu pe Sam arătându-i în stânga o piatră imensă, netedă precum suprafaţa unei mese. Sam se îndreptă uşor către margine, apoi se dădu la o parte pentru a-i face loc lui Michelle şi îi pregăti locul lângă ea. După ce aruncă o altă privire neliniştită în jos, Michelle i se alătură. Îşi legăna picioarele deasupra văii.

– Întotdeauna mi-a fost puţin frică de înălţimi, recunoscu ea.

– E timpul să depăşeşti această frică, răspunse Sam.

Gideon era cel care îl ducea pe Nicky în toate parcurile de distracţie, îşi aminti Michelle. Hannah seamănă mai mult cu mine.

Sam se aplecă şi culese un con de pin galben maroniu din mulţimea de conuri împrăştiate în jurul lor.

– A scăpa de frică înseamnă în mare măsură a face tocmai ceea ce ţi-e frică să faci.

Şi pe măsură pe briza proaspătă îi răscolea părul, în timp ce privea izvorul de dedesubt strălucind în lumina răsăritului de soare, Michelle simţea cum frica îi dispare încetul cu încetul.

Aruncă în vale conul de pin.

– Vei mai avea multe lucruri înspăimântătoare de făcut... dacă doreşti cu adevărat să devii milionară.

– Da, îmi doresc cu adevărat, răspunse Michelle cu convingere.

– Ce ai face cu banii?

– În primul rând aş lupta pentru a-mi recăpăta copiii.

– Şi apoi?

– Apoi i-aş face pe ei să plătească pentru tot răul de care sunt vinovaţi.

– Pe ei?

– Mda, pe oamenii care mi-au distrus viaţa. Cum ar fi şoferul beat, zise ea cu dispreţ.

– Hmmm.

Michelle observă ceva ciudat în tonul lui Sam, dar continuă.

nimic. Nu este decât o *atitudine* care vă va oferi *altitudine* în afaceri şi în viaţă. Este o stare de spirit care va atrage multe lucruri bune.

Apoi notaţi care sunt produsele, serviciile sau informaţiile pe care plănuiţi să le furnizaţi, precum şi cantitatea şi calitatea acestora. „Confer valoare în fiecare zi, vânzând un număr x de produse unui număr x de clienţi satisfăcuţi". (Dacă rataţi o vânzare Luni, trebuie să faceţi două Marţi şi aşa mai departe.)

Luaţi acest cartonaş cu dvs. de-a lungul întregii zile. Notaţi apoi clar cele şase scopuri esenţiale. Citiţi-le cu voce tare de patru ori pe zi – la micul dejun, la prânz, la cină şi înainte de a vă culca. Această ultimă etapă este extrem de importantă, deoarece mintea dvs. nu doarme niciodată.

Semnaţi acest cartonaş şi puneţi data pe el. Înmânaţi-l şi unei persoane faţă de care vă asumaţi angajamentul de a realiza aceleaşi obiective. Întâlniţi-vă cu această persoană săptămânal pentru a vă dovedi că sunteţi pe calea cea bună. Modificaţi şi actualizaţi datele de pe cartonaş cel puţin o dată pe lună.

Gândiţi-vă doar la ceea ce vă doriţi, niciodată la ceea ce nu vă doriţi. Vizualizaţi-vă câştigând banii de care aveţi nevoie pentru a vă realiza scopurile.

Notaţi-vă obiectivele. Citiţi-le. Rostiţi-le. Vizualizaţi-le. Veţi vedea cum, într-un mod magic, se vor materializa.

AL TREISPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: SCOATEŢI LA IVEALĂ GENIUL DINLĂUNTRUL DVS.

Sunteţi un „geniu"? Exprimarea geniului înseamnă să ştiţi ceea ce doriţi să realizaţi şi să puneţi cât mai bine în practică această dorinţă deoarece numai aşa arătaţi ceea ce sunteţi cu adevărat. Tiger Woods, Oprah, Warren Buffett, Bill Gates. Iată câteva persoane care îşi exprimă geniul. Trăiesc viaţa pentru care au fost sortiţi la naştere. Este greu să ni-i imaginăm făcând altceva. Nu e de mirare că au succes!

Iată patru trăsături ale oamenilor care îşi exprimă geniul:

1. **Pasiune**: Le place ceea ce fac. Chiar dacă nu ar fi plătiţi, ar continua să facă acelaşi lucru gratis.

– Şi soţii Ericksen. Mi-ar plăcea să *îi* fac să simtă pe pielea lor cum e să dormi pe canapeaua altcuiva timp de şase luni.

– Deci vrei răzbunare.

– Mda, nu pot să zic că nu-mi surâde ideea, aprobă Michelle.

– Pentru că *ţi-au distrus viaţa*.

Michelle se simţi oarecum stânjenită.

– Ei bine, ei *chiar* mi-au distrus viaţa, spuse îmbufnată.

– O singură persoană îţi poate distruge viaţa. Iar această persoană eşti tu.

Replica o înfurie pe Michelle. Îi aruncă o privire lui Sam, arătând în acelaşi timp cu degetul.

– Soţul meu a fost ucis de un şofer beat. *Ăsta este un fapt*. Părinţii lui mi-au furat copiii. *Al doilea fapt*. Mi-am pierdut casa. *Al treilea fapt*.

– Nu pun sub semnul îndoielii toate aceste fapte, domnule Avocat, răspunse Sam, ca şi cum s-ar fi aflat într-o sală de tribunal.

– Însă trebuie să hotărăşti dacă aceste fapte te transformă într-o victimă sau într-o învingătoare. Iar în acest moment, te porţi ca o victimă.

– Dar eu SUNT o victimă!

– Domnişoară, fiecare dintre noi este victima a *ceva*, însă unii oameni nu se poartă ca atare. Am un prieten hemiplegic. Ştii cum îşi câştigă existenţa? Face benzi desenate cu un creion pe care îl ţine între dinţi.

Michelle privi în jos, către vale. Dintr-o dată i se păru şi mai adâncă.

– Îmi spui asta *pentru că...*?

– Pentru că prietenul meu *nu* este o victimă, ci un învingător. O victimă acuză. Un învingător *învaţă*.[P-50]

Michelle îşi privi genunchii.

– Şi ce se poate învăţa atunci când pierzi totul? întrebă Michelle.

– Tu trebuie să-mi spui asta.

Scăpă câteva lacrimi.

– Am învăţat că nu îmi plac oamenii bogaţi.

– Hei, răspunse Sam. Şi eu *sunt bogată*.

Michelle se corectă îndată.

– Am învăţat că nu îmi plac *unii* oameni bogaţi.

– Ce altceva ai mai învăţat? Aruncă un alt con de pin în prăpastie.

Tăcu. Nu îi plăcea jocul.

Sam o ajută.

– Ai învăţat că poţi supravieţui?

Încuviinţă din cap, cu o oarecare părere de rău.

– Ai învăţat că îţi iubeşti familia mai mult decât propria viaţă?

2. **Talent**: Sunt adevăraţi profesionişti în ceea ce fac. Nu contează cum numim această calitate – talent, abilitate, geniu – cert e că aceşti oameni o deţin din plin.
3. **Valori**: Ceea ce fac este extrem de important pentru ei.
4. **Destin**: Au sentimentul că fac ceva pentru care au fost născuţi – să îşi aducă propria contribuţie. Este aproape un lucru spiritual. Este destinul lor.

Geniul se manifestă doar în rândul celor mai buni? Fără îndoială că nu! Suntem de părere că fiecare persoană are un geniu unic – inclusiv dvs. Aveţi talente, abilităţi, interese şi valori unice pe care le puteţi transforma în ceva măreţ. Aveţi un destin pe care numai dvs. îl puteţi duce la împlinire.

Cum începeţi să scoateţi la iveală geniul? Vă rugăm să faceţi exerciţiul de pe pagina următoare pentru a vă întocmi propria „Listă a Geniului", alcătuită din patru părţi.

Scopul acestui exerciţiu este să vă ajute să conştientizaţi mai multe aspecte ale personalităţii dvs. unice. Cu cât accesaţi aceste părţi ale dvs. mai mult...

- cu atât veţi simţi mai multă *energie* în activităţile cotidiene
- cu atât veţi trăi mai intens un sentiment de *împlinire*
- cu atât veţi avea mai mult *succes*
- cu atât veţi deveni mai *repede* milionar

Michelle încuviinţă din nou, şi îşi dădu drumul lacrimilor. Deşi le-a observat, Sam nu a lăsat-o în pace.

– Poţi să începi de aici.

Michelle spuse în şoaptă.

– Am învăţat că aş face aproape orice pentru a-i avea înapoi.

– Şi..., o încurajă Sam.

Se gândi la ceea ce se întâmplase cu mult timp în urmă. Era dureros pentru ea să rostească aceste cuvinte.

– Am învăţat că trebuie să am grijă de aspectul financiar al vieţii. Dacă aş fi avut o asigurare...

– Asta a fost o lecţie dură ..., spuse Sam cu blândeţe.

Michelle reflectă un moment.

– Şi am mai învăţat ceva. Că nu mă pricep foarte bine să fac bani.

Sam îi răspunse pe un ton dispreţuitor.

– Biata de mine. Nu am moştenit „gena câştigării banilor", deci cred că voi fi săracă toată viaţa.

– Ei bine, eu chiar *nu* mă pricep să câştig bani.

– Să presupunem că ai dreptate. Vrei să ai *dreptate* sau să fii bogată?

Michelle reflectă asupra acestui aspect.

– Oricine poate învăţa să se priceapă în acest domeniu.[p.246,248] Apoi adăugă:

– Cred chiar că şi tu poţi învăţa – în cazul în care alegi să înveţi.

– În cele din urmă, învingătorii sunt cei care înţeleg ce nu a mers bine în viaţa lor şi o rearanjează astfel încât lucrurile neplăcute să nu se mai întâmple niciodată. Prin urmare, viaţa ne aruncă în cale aceeaşi lecţie, până când o învăţăm. Tata obişnuia să spună deseori: când te muşcă un câine pentru a treia oară, poţi fi sigur de un lucru: nu este vina câinelui.

Michelle zâmbi.

Sam culese un alt con de pin pe care i-l aruncă lui Michelle.

– Ştii ceva despre conurile de pin?

Michelle aruncă acel con în aer.

– Hannah ar spune că din ele se nasc copăceii de pin.

– Are dreptate. Conul de pin provine de la pinii maturi. Sam arătă un şir de copaci înalţi şi drepţi care înconjurau marginea văii. Genul de copaci pe care socrul tău ar dori să îi distrugă.

Chipul lui Michelle se întunecă.

– În interiorul conului sunt mii de seminţe. Ştii ce le face în cele din urmă să iasă afară?

– Pinul de con mascul care plăteşte cina?

– Nu, răse Sam. Seminţele sunt eliberate doar după incendiile naturale.

LISTA GENIULUI

Pasiune:
Ce îmi place să fac?

Ce activităţi îmi dau satisfacţie?
Ce îmi place cel mai mult în viaţă?
Care este ambiţia mea secretă?
Care sunt hobby-urile mele?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Talent:
La ce mă pricep?

Din ceea ce fac, pentru ce sunt apreciat cel mai mult?
În ce am excelat în trecut?
Unde am avut succes?
Care sunt principalele mele puncte forte?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Valori:
Ce este important pentru mine?

Ce aş face dacă aş fi bogat?
Care sunt valorile pe care le susţin?
Care sunt valorile pe care nu le susţin?
Pentru ce mi-aş risca viaţa?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Destin:
Ce mi-a fost sortit să realizez?

Care este misiunea mea unică în viaţă?
Ce doreşte Dumnezeu să fac?
Care sunt oportunităţile mele unice?
Unde pot realiza ceva astfel încât contribuţia mea să fie esenţială?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

– Într-adevăr?

– Aceste incendii fac parte din procesul de reînnoire a naturii. Sam se întinse pentru a atinge conul, fără a-l lua din mâna lui Michelle. La o sută de ani, pădurea este străbătută de un foc mistuitor care eliberează seminţele pentru a forma o pădure cu totul şi cu totul nouă.

După o pauză, Sam continuă.

– Câteodată *oamenii* întâlnesc focuri mistuitoare. Durează ceva timp... însă totul creşte la loc.

Michelle luă conul între mâini.

– Hai să ne ridicăm şi să facem o plimbare.

Cu o oarecare strângere de inimă, Michelle se ridică în picioare.

– Da, este într-adevăr un loc special, spuse Samantha. Michelle se obişnuise deja ca Samantha să îi ghicească gândurile. Eu îl numesc „Stânca". Îl iau cu mine oriunde merg, metaforic vorbind, adăugă râzând. Îţi recomand să faci şi tu acelaşi lucru.

Michelle o urma pe Sam care urca pe pământul pietros pentru a ajunge înapoi în zona mai primitoare a pădurii. Muşchii lui Michelle erau gata să se pună din nou în mişcare, însă îi plăcea mai mult să meargă în pas de plimbare, pentru a avea timp să admire frunzele argintii ale salviilor sălbatice şi pentru a repera fluturii. Când zări un fluture, îşi aminti să întrebe:

– Sam, de ce mi-ai spus „Fluturaş"?

– Pentru că eşti un fluturaş, răspunse Sam. Dar mai întâi trebuie să ieşi din gogoaşa de mătase.

Sam tăcu din nou, iar Michelle simţi că îi oferă timp pentru a aprofunda lucrurile despre care au discutat. După un timp, Sam începu să îi pună lui Michelle întrebări obişnuite; mai apoi îi răspunse şi ea lui Michelle, destăinuindu-i o parte din povestea propriei vieţi.

Sam fusese şi ea mistuită de astfel de focuri. Şi-a dorit întotdeauna să aibă copii, însă ea şi soţul ei încercaseră timp de ani mai multe tratamente care nu au avut ca rezultat decât sarcini false. Apoi soţul ei, în vârstă de 42 de ani, fusese răpus de o tumoare cerebrală. După ce l-a îngrijit cât timp a fost bolnav, Sam devenise la fel de săracă precum Michelle. Însă a reuşit să cumpere o căsuţă în Riverdale. Pornind din acest punct, ajunse să îşi construiască un mini-imperiu cu proprietăţi şi afaceri în cinci state din vest. Sam îşi concentrase energia pe care sperase să o poată îndrepta către copiii ei asupra stabilirii a cel puţin unei relaţii de tipul mentor – discipol în fiecare an. Acest lucru a ajutat-o pe Michelle să înţeleagă de ce o femeie de afaceri atât de prosperă precum Sam, copleşită de sarcini şi angajamente, acceptase să o ia sub aripa ei.

AL PAISPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: DRAGOSTEA CA PÂRGHIE

Este mult mai uşor să călăreşti un cal
în direcţia în care acesta vrea să se îndrepte.
ABRAHAM LINCOLN

Pentru a deveni mai bogat în fiecare minut trebuie să realizaţi lucrurile care vă fac plăcere şi pentru care aveţi o pasiune. Prietenul nostru Mike Litman a inventat o expresie pentru a descrie puterea ce izvorăşte dintr-o persoană care duce o viaţă plină de farmec: *dragostea ca pârghie*. Succesul Milionarului Iluminat derivă din această iubire-pârghie.

Nu uitaţi că forţa care propulsează acţiunea umană o constituie sentimentele. Sentimentele – şi nu competenţele lipsite de viaţă – îl determină pe Milionarul Iluminat să transforme ideile bune în adevărate valori. Dacă vă place la nebunie ceea ce faceţi, este mult mai uşor. Să ne întoarcem la cel de-al treisprezecelea adevăr călăuzitor. Ce puncte de pe Lista dvs. a Geniului vă animă sentimentele? Notaţi-le mai jos.

DRUMUL MEU POTENŢIAL PENTRU A AJUNGE PE LISTA CELOR BOGAŢI

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

BrightHouse este o „companie de furnizare a ideilor" şi un exemplu perfect de aplicare a noţiunii de dragoste ca pârghie la locul de muncă. Această companie taxează clienţi precum Coca-Cola, Georgia Pacific şi Hardee cu o sumă cuprinsă între 500.000 şi 1.000.000 de dolari pentru o singură idee. Joey Reiman de la BrightHouse a afirmat: „Noi nu facem brainstorming, facem heartstorming; creativitatea constă mai mult în ceea ce simt oamenii decât în ceea ce gândesc ei."

În cele din urmă Sam o duse din nou pe Michelle la promontoriu. Michelle era bucuroasă să admire din nou priveliştea minunată. Soarele urcase mai mult pe cer. Din nou s-au îndreptat către margine. Sam stătea pe stâncă şi îi făcu semn lui Michelle să i se alăture. Din cauza înălţimii, inima lui Michelle bătea puţin mai repede, însă de această dată mai mult datorită încântării decât fricii. Stăteau una lângă alta, iar Sam o cuprinse de umăr.

– Deci, Michelle Ericksen, dă-mi voie să te mai întreb o dată – după ce îţi recapeţi copiii, ce ai de gând să faci cu un milion de dolari?

Vocea lui Michelle era joasă şi aspră.

– Mi-aş pune la punct finanţele atât de bine încât nimeni nu ar putea vreodată să îmi facă rău mie – sau copiilor.

– Bun, spuse Sam. Şi ce altceva ţi-ai dori? *Visează,* [P-72] adăugă ea în şoaptă.

Michelle privi către orizont şi începu să descrie imaginile ce îi apăreau în minte.

– Aş cumpăra o fermă. Nu o fermă de lucru. Nu doresc să bat unt şi să culeg porumb. Vreau un loc foarte, foarte spaţios, cu o mulţime de camere şi cu un teren imens, ca să putem creşte toate animalele de casă pe care ni le dorim, şi cea mai mare grădină din lume.

– Şi altceva?

– Nu e suficient?

– Trebuie să fie suficient? De ce să nu poţi avea tot ceea ce îţi doreşti? Îi faci rău cuiva dacă ai totul?

– Nu...

– Deci, continuă. Spune-mi – cât de bună ai vrea să fie viaţa ta? Nu se limitează totul la bani.

Michelle îşi scutură capul.

– Nu vreau să fac asta.

– Nu vrei să ai speranţe mari.

– Nu.

Sam se aplecă şi mai mult.

– Priveşte, spuse în şoaptă. Aici suntem doar noi şi păsările. Încearcă. Lasă-te pradă visării. *Cât de bine ar putea să fie?*

Michelle ezită.

– Dă-i drumul, o îndemnă Sam.

– Bine..., începuse Michelle încetişor. Avem acea fermă. Iar copiii se joacă în curte cu prietenii lor – cei vechi şi cei noi. Hannah nu mai este atât de timidă. Le place să meargă la şcoală şi nu au decât 10.

Se opri să tragă puţin aer.

A deveni Milionar la Minut este la fel de uşor ca număratul până la trei:

1. Faceţi ceea ce vă place.
2. Conferiţi o valoare nemăsurată.
3. Folosiţi dragostea ca pârghie.

Aceasta este calea. Milioanele vor apărea pe măsură ce o veţi urma.

AL CINCISPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: IMAGINAŢIA ESTE MAI PUTERNICĂ DECÂT VOINŢA

Cu aproape 100 de ani în urmă, un doctor francez pe nume Emile Coué a exprimat un adevăr profund:

„Atunci când voinţa intră în conflict cu imaginaţia, imaginaţia va fi fără îndoială cea care câştigă."

Cu alte cuvinte, atunci când voinţa dvs. – eul logic şi raţional – intră în conflict cu imaginaţia – eul creativ, poetic – câştigătorul va fi întotdeauna imaginaţia.

Pe scurt, imaginaţia dvs. este cheia. Iată un caz ilustrativ: Unui copil i se spune că nu există monştri sub pat – însă atunci când se stinge lumina, imaginaţia copilului o ia razna. Dacă doriţi să îl calmaţi, veţi avea mai mult succes dacă îi stimulaţi imaginaţia şi nu simţul logic (*Nu-ţi face griji, dragul meu, monştrii din casa noastră nu fac parte din categoria celor care fac rău copiilor. Nu îi lăsăm să intre decât pe cei care îi protejează pe copii.*).

Nici noi, adulţii, nu suntem construiţi altfel – iar monştrii pe care ni-i imaginăm noi nu sunt nicidecum mai puţin înspăimântători. Vi s-a întâmplat vreodată ca teama de a fi respins să vă împiedice să faceţi ceva? Desigur, tuturor.ni s-a întâmplat asta. Cu toţii suntem sensibili înlăuntrul nostru. Cu toţii căutăm înţelegerea şi încurajările semenilor. Dorim să fim iubiţi. Tânjim după iubire. Şi detestăm să apărem în postura de imbecili.

Deseori sfârşim prin a ne imagina ce este mai rău. Ni-„i" imaginăm respingându-ne – închizându-ne telefonul în nas sau refuzând să facă afaceri

– Continuă.

– Au toate jucăriile şi cărţile pe care şi le doresc, însă învaţă să dea şi ei ceva în schimb. Scântei mici de speranţă începuseră să răsară înlăuntrul ei asemenea sânzienelor din vale. Călătorim. Vizităm toate locurile pe care ne-am dorit vreodată să le vedem. Hannah este cea mai bună membră a echipei de teatru a şcolii, iar Nicky cel mai bun jucător de baseball pe care l-a avut vreodată Deer Creek.

– Şi cine are responsabilitatea să facă toate aceste lucruri posibile?

– Eu.

Sam încuviinţă.

– Iată cum vorbeşte un învingător. Sunt de acord cu asta.

– Foarte bine, răsuflă Michelle uşurată.

– O, n-am terminat încă, Fluturaş, îi făcu Sam din ochi. Încă un lucru, trebuie să strigi toate aceste lucruri.

– Poftim?

– Să îi spui Universului! Tare!

Dintr-o dată Michelle înţelese. Privi valea care se întindea în faţa lor şi maiestuoşii Munţi Stâncoşi. Îşi întinse braţele.

– Vreau!

– Nu! Spune ca şi cum totul s-ar întâmpla *acum*.

Michelle îşi umplu plămânii cu aer cât putu de mult. Apoi strigă către vale.

– Sunt cu copiii mei.

A fost uimită să audă ecoul vocii sale cu aproape aceeaşi intensitate.

Copiii... copiii...

Ecoul.

– Continuă.

– Locuim la o fermă frumoasă şi mare.

Fermă frumoasă şi mare...

– cu foarte multe animăluţe...

Animăluţe...

– ...şi suntem mai fericiţi şi mai prosperi decât ne-am imaginat vreodată!

Îşi ţinea braţele întinse, singură cu Sam chiar în vârful lumii, ascultând ultimele cuvinte ale ecoului...

Imaginat...

Imaginat...

Imaginat...[p.74,76]

cu noi. Sfârşim prin a „citi gândurile" – proiectându-ne ideile în mintea celorlalţi oameni. *„Pariez că nu mă place", „Probabil că îşi dă seama că nu sunt un individ de succes, aşa cum par".*

De ce nu vă imaginaţi ce e mai bun? Închipuiţi-vă reuşind. Închipuiţi-i pe ceilalţi acceptându-vă, având o părere pozitivă despre ideile şi proiectele dvs, spunând da. Imaginaţi-vă cât de bine ar fi. Impuneţi gânduri pozitive în mintea lor. *„Poate au nevoie de ceea ce vând eu." „Acesta s-ar putea să fie tocmai răspunsul pe care îl caută".*

Iată adevărul: Metoda de a vă imagina întotdeauna ce e mai bun nu dă tot timpul rezultate. Câteodată se întâmplă ceea ce e mai rău. Însă această metodă dă rezultate *de cele mai multe ori.*

De ce?

Deoarece oamenii vă citesc *într-adevăr* gândurile. Ceea ce „gândiţi" este transferat prin intermediul undelor mentale către persoana cu care vă întâlniţi. Acest transfer se produce în mod inconştient. Deci din moment ce persoana respectivă vă va citi gândurile oricum, asiguraţi-vă măcar că citeşte ceea ce merită citit.

Imaginaţi-vă cel mai fericit scenariu. Proiectaţi cel mai bun rezultat posibil. Este ceea ce fac şi Milionarii Iluminaţi.

AL ŞAISPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: DIMENSIUNEA ÎNTREBĂRII DETERMINĂ DIMENSIUNEA RĂSPUNSULUI

Dacă vă întrebaţi: „Cum să fac să câştig un milion de dolari?", mintea dvs. se apucă de treabă pentru a descoperi răspunsul. Mintea dvs. este constrânsă să muncească fără încetare până la găsirea unui răspuns satisfăcător.

Ţineţi cont de faptul că majoritatea persoanelor îşi pun întrebări de genul: „Cum să obţin un loc de muncă sau un salariu?" sau „Pot câştiga 50.000 de dolari făcând acest lucru?" Întrebarea greşită va genera un rezultat greşit sau unul întru totul nesatisfăcător.

Orice răspuns este precedat de o întrebare. Dimensiunea întrebării determină dimensiunea răspunsului. Puţini oameni îşi pun întrebări creatoare,

Săptămâna următoare, Michelle şi Samantha au făcut exact aceleaşi lucruri: s-au trezit la şase dimineaţa şi au alergat până la Stâncă. Cu fiecare zi, drumul devenea din ce în ce mai uşor pentru Michelle, până când, în a şaptea zi, îşi depăşi mentorul la alergat şi ajunse pe promontoriu cu un avans de 60 de secunde. Când o auzi pe Sam alergând în pădure în spatele ei, Michelle era deja la capătul promontoriului, rostindu-şi cu voce tare scopurile, cu mâinile ridicate în aer, asemenea lui Rocky pe treptele tribunalului din Philadelphia.

– Bravo, domnişoară!, îşi exprimă Sam satisfacţia. Michelle bănuia că noua ei prietenă a încetinit puţin intenţionat, însă se simţea totuşi bine.

După ce au admirat priveliştea câteva momente şi şi-au tras răsuflarea, Samantha se îndreptă către stânca cea plată. Se aşeză, îşi împreună mâinile sub cap şi îşi încrucişă gleznele. Apoi scoase un oftat de satisfacţie.

– Dr. Freud ştia ce face atunci când îi punea pe oameni să se întindă pentru a-i analiza. Se uită la Michelle. Haide, Fluturaş, vino lângă mine.

Soarele lumina chipul lui Michelle, răspândindu-şi razele blânde. Iar Stânca scăldată în lumina dimineţii transmitea corpului ei o căldură puternică. Însă era mai mult decât o simplă căldură fizică. Simţea o pace interioară pentru prima dată – nu numai de la moartea lui Gideon, ci cu o intensitate nemaitrăită.

Era dominată de o stare de calm şi de linişte. O asociase cu prezenţa lui Sam – ştia că aceasta i-a adus-o – însă nu era vorba doar despre Sam.

– Cu ce începem astăzi, întrebă Michelle, după câteva momente de tăcere.

– Cu un examen de verificare.

– Vai de mine, Michelle îi aruncă lui Sam o privire plină de uimire.

– Nu-ţi face griji, este un test oral. Povesteşte-mi despre *adevărurile călăuzitoare* pe care le-ai învăţat săptămâna aceasta.

Michelle îşi dădu imediat seama la ce se referea Sam – petrecuseră nenumărate ore discutând despre *adevărurile călăuzitoare* ale Milionarului Iluminat[p.44-116] Sam îi explicase că a învăţa o lecţie folosind intelectul nu era acelaşi lucru cu a o învăţa emoţional. Fără această percepţie – trăirea *adevărului călăuzitor* – lecţia nu era completă. Sam numise această metodă „învăţat transformaţional". Proces de învăţare folosind inima faţă de proces de învăţare folosind capul. Se referea la folosirea metaforelor, a jocurilor şi a diferitor tipuri de exerciţii până se ajunge la o înţelegere totală. Sam îi spuse că nu era suficient să îşi însuşească un *adevăr călăuzitor*. Era la fel de important să *îl* împărtăşească altcuiva cât mai curând posibil. În acest fel lecţia era asimilată la un nivel mai profund.

inovatoare, care să aducă un milion de dolari. Însă dvs. trebuie să fiţi unul dintre cei care fac acest lucru.

Ben Feldman, cunoscut drept cel mai mare agent de vânzări din domeniul asigurărilor, i-a mărturisit odată lui Mark că diferenţa dintre a câştiga 100.000 de dolari pe an şi un milion de dolari pe an constă într-un singur zero. Pentru a câştiga 100.000 de dolari pe an, un agent de vânzări care îşi obţine venitul din comisioane trebuie să lucreze 250 de zile şi să câştige 400 de dolari pe zi. Pentru a câştiga un milion de dolari pe an, suma trebuie să crească la 4.000 de dolari pe zi. Diferenţa este de un singur zero. Condiţia esenţială pentru a-i face pe alţi agenţi să realizeze acest lucru era să le pună următoarea întrebare: „Dacă cei pe care îi iubiţi ar depinde de venitul vostru, aţi putea realiza un asemenea câştig?" Răspunsul era aproape întotdeauna la fel de categoric: „DA!"

Aceasta înseamnă că oamenii care pun întrebări greşite trăiesc sub potenţialul adevărat. Dispun de o cantitate mai mare de abilitate şi talent decât cea pe care o folosesc. Acest lucru este valabil aproape pentru oricine. Vă încurajăm să regândiţi ceea ce puteţi realiza şi să începeţi chiar acum!

Atunci când ne-am hotărât să concepem această carte, am întrebat: „Cum putem scrie o carte întru totul originală care să stimuleze crearea unui milion de milionari şi a patru sute de miliardari în acest deceniu?" Bob a dat un titlu perfect acestei cărţi: *Milionar la minut*. Era un titlu stimulant care avea misiunea de a aduce un serviciu nemaipomenit. De ce? *Pentru a schimba viitorul economic al lumii trebuie să creăm locuri de muncă.* Antreprenoriatul este modul cel mai bun şi cel mai trainic pentru a realiza acest lucru, oferind în acelaşi timp şi cele mai multe satisfacţii.

Statisticile arată că fiecare milionar creează 10 *noi* locuri de muncă şi fiecare miliardar crează 10.000 de *noi* locuri de muncă. Prin urmare, această carte, împreună cu seminariile, teleconferinţele şi trainingurile absolut necesare (vizitaţi site-ul nostru www. oneminutemillionaire.com, pentru a obţine mai multe informaţii cu privire la aceste servicii) ne va ajuta să ne realizăm obiectivul. Toate acestea se întâmplă pentru că am adresat în permanenţă altora şi nouă înşine întrebări importante. Fiecărei întrebări îi erau ataşate scopuri şi visuri măreţe.

Pe măsură ce vă adresaţi atât dvs. cât şi celorlalţi întrebări mai bune, rezultatele vor fi substanţial mai bune, lumea va fi mai bună, cantitatea şi calitatea serviciilor se va extinde, iar rezultatul final va determina o schimbare radicală în viaţa dvs. Şi veţi lăsa o moştenire inegalabilă celor ce vor veni.

Michelle reflectă repede asupra a ceea ce a învăţat în timpul săptămânii, repetând *adevărurile călăuzitoare* preferate.

– Cei care primesc dau[p.56], spuse ea. Acesta a fost un concept cu totul nou pentru mine. I-am considerat întotdeauna pe cei bogaţi zgârciţi, lacomi, răutăcioşi. Însă tu mi-ai arătat cum pot să ajung să fiu bogată într-un mod pozitiv. Îmi place asta.

– Dă-mi un alt exemplu de adevăr călăuzitor, îi ceru Sam.

– Să-mi notez scopurile în fiecare zi[p.78]. Printre primele dăţi când am făcut acest lucru, am auzit acea voce în cap...

– Vrei să spui dl. Dadar[p.60]? zâmbi Samantha.

Michelle dădu afirmativ din cap.

– Vreau să îmi notez un scop, cum ar fi să recapăt custodia lui Nicky şi Hannah – ezită puţin, dar îşi dădu seama că poate continua – şi aud acea voce spunându-mi: *Da, dar* este prea târziu. *Da, dar* nu eşti suficient de deşteaptă. *Da, dar* nu vei avea niciodată banii necesari.

– Oau, eşti foarte pricepută la capitolul dl. Dadar.

– *Da, dar* am avut un profesor bun, râse Michelle, care mi-a dat una dintre aceste ... Michelle îşi ridicase braţul subţire, pistruiat şi bronzat după o săptămână cu plimbări dese afară. Avea legat de braţ un elastic roşu de cauciuc.[p.60]

– Acesta e al doilea. Pe primul l-am plesnit de atâtea ori încât s-a rupt.

– Au, se încruntă Samantha. Îi luă încheietura mâinii şi observă semnul roşu de deasupra acesteia.

– Încă mă mai lovesc. Dar nu chiar atât de mult.

Samantha dădu drumul mâinii lui Michelle.

– Va dispărea până săptămâna viitoare. Împreună cu dl. Dadar.

În următoarele 15 minute, Sam revizui scopurile lui Michelle împreună cu ea – învăţând-o să vizualizeze fiecare obiectiv în cel mai mărunt detaliu, ca şi cum l-ar fi trăit la timpul prezent. Deşi Michelle începea să se simtă mai încrezătoare în viitor, ceva nu îi dădea pace – o grijă ascunsă pe care nu reuşea să o exprime în cuvinte. În cele din urmă se hotărî să îi dezvăluie lui Sam ce o frământa.

– A fost extraordinar să învăţ aceste adevăruri călăuzitoare, însă mă întrebam... Michelle se străduia să nu spună din greşeală ceva care ar fi constituit o jignire la adresa mentorului său... când vom ajunge la partea despre cum să ajungi milionar?

Sam a auzit întrebarea, însă nu a răspuns chiar imediat. Continuă să privească norii. Michelle avea impresia că se gândea la un răspuns.

În cele din urmă Sam vorbi, pe un ton jos şi profund.

– Dar chiar asta e.

AL ŞAPTESPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: DEJA CUNOAŞTEŢI RĂSPUNSUL

Puneţi un deget pe frunte şi spuneţi: „Acesta este cel mai puternic computer de pe planetă." Computerul reprezentat de creierul dvs. înregistrează simultan tot ceea ce vi se întâmplă – milioane de elemente diferite – căldură, lumină, umiditate, sunet. Vă menţine corpul în stare de funcţiune, asigură funcţiile inimii şi ale plămânilor – toate acestea dincolo de puterea dvs. de conştientizare.

Tot ceea ce aţi învăţat de-a lungul vieţii este înregistrat pentru totdeauna. Tot ceea ce aţi auzit, spus, citit, văzut şi experimentat. Purtaţi în permanenţă cu dvs. o adevărată bază de date. Unii au afirmat chiar că prin ADN se transmite înţelepciunea acumulată de generaţiile anterioare sau chiar din vieţile anterioare. Pe scurt, banca de date din subconştient este enormă. Oamenii nu au amintiri inexacte. Au doar amintiri *perfecte*. Dar au şi un sistem imperfect pentru a accesa ceea ce se află înăuntru.

Acum să vedem cum funcţionează intuiţia dvs. Să presupunem că v-aţi concentra foarte mult asupra unei decizii. Intuiţia dvs. scanează enorma bancă de informaţii, le evaluează, le procesează până când ajunge la o concluzie. Iar ulterior încearcă să vă dea un semnal.

Aici este partea cea mai grea. Intuiţia dvs. este precum un surdo-mut... cu vedere perfectă. Poate vedea clar ce trebuie să facă, însă are modalităţi „subtile" de a vă „semnala" acest lucru. Fiecare persoană are propria cale către intuiţie. Pentru unii, semnalul este un sentiment liniştitor. Pentru alţii, este o voce interioară plăcută şi paşnică. Pentru alţii este o străfulgerare. Poate fi şi o combinaţie între toate aceste trei lucruri. Cum vă transmite intuiţia semnalul?

Amintiţi-vă momentul în care aveaţi o presimţire – când ştiaţi cu siguranţă că ceva merge bine. Întoarceţi-vă mental la acel moment. Derulaţi înapoi memoria până ajungeţi înainte de „momentul presimţirii", iar apoi derulaţi-o înainte, cadru cu cadru, şi observaţi semnalele interne din corpul dvs. asociate cu presentimentul avut. Ce observaţi? O imagine? O voce? Un sentiment? Cum „ştiţi" că vă semnalizează adevărul? Pur şi simplu „ştiţi".

Din modul în care răspunse, Michelle avu impresia că Sam era oarecum deranjată de întrebare.

– Da, dar... Michelle îşi dădu seama de greşeală şi se lovi cu elasticul de cauciuc.

Sam surprinse reacţia.

– Ce gând ai alungat?

– Îmi tot spun că lucrurile merg prea încet. Nu am timp pentru *adevăruri călăuzitoare*. Trebuie să ajung la partea legată despre modul concret în care se câştigă banii... Ştii tu... despre cum să cumperi proprietăţi imobiliare, cum să începi o afacere, cum să câştigi un milion de dolari.

– Ai observat cât de repede se înalţă zgârie-norii? întrebă Sam. Ceea ce nu vezi sunt anii de studii urbanistice şi de proiectare realizate de arhitect şi antreprenorul general. Apoi se excavează pământul moale luni în şir şi se instalează coloane sau stâlpi din oţel câteodată la mii de picioare adâncime până se atinge stratul de roci al pământului. Cu cât clădirea este mai înaltă, cu atât stâlpii sunt mai adânc înfipţi. Cât despre „clădirea" ta, aş spune că suntem încă în faza de excavat.

Michelle tăcu preţ de câteva minute.

– De unde ştii atât de multe lucruri despre clădiri?

– Ei, clădirea cu birouri pe care o deţin nu este tocmai un zgârie-nori, are doar zece etaje, însă principiile sunt aceleaşi...

Michelle se sprijini în cot, impresionată.

– Ai o clădire de birouri cu zece etaje?

– Mda. Eu şi banca, spuse veselă Sam. Apoi, după o scurtă tăcere, adăugă cu o voce calmă:

– Nu trebuie decât să ai încredere în mine, domnişoară. Banii vor veni cu siguranţă. Mai repede decât poţi tu să îţi închipui. Însă mai întâi trebuie puse bazele.

– În regulă, spuse Michelle, simţindu-se asemenea unui copil căruia tocmai i se spusese că nu va primi desert până nu îşi termină legumele.

Sam continuă seria întrebărilor.

– Când a fost ultima dată când ai *ştiut* cu precizie că totul este în regulă?

– E simplu. Când te-am întâlnit pe tine.

– Nu se dau note mai bune pentru linguşirea profesorului.

– Sincer.

– Dar *de unde* ai ştiut? Samantha îşi învârti pe deget unul dintre inelele sale din aur. Cum te-ai simţit când m-ai întâlnit? Nu doar mental – ci şi fizic.

Michelle închise ochii şi se duse cu gândul la Mariposa Plaza. În acea seară se simţea atât de disperată şi singură. Îşi aminti cât de

De unde ştiţi acest lucru? Observaţi unde este localizat sentimentul de siguranţă în corpul dvs. Este cald sau rece? Este limpede sau se află în ceaţă? Ecoul său se aude clar sau este înăbuşit?

Deja aveţi o capacitate uimitoare de a „şti" în ce direcţie vă îndreptaţi. Nu trebuie decât să învăţaţi cum să vă interpretaţi propriile semnale.

Acordaţi-vă timp pentru a vă cultiva intuiţia. Înainte de a lua o decizie, verificaţi-vă „puterea atotcunoscătoare". Mergeţi pe mâna ei. Nu se înşală aproape niciodată.

AL OPTSPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: FIŢI CONGRUENT

Lumina solară reflectată printr-o lupă poate duce la izbucnirea unui incendiu. Însă condiţiile trebuie să fie „foarte stricte". Dacă lupa este ţinută la o distanţă prea mare deasupra hârtiei, razele se răsfrâng şi nu generează suficientă căldură pentru a aprinde focul.

Dacă încălziţi apa la 100°, aceasta începe să fiarbă. Dacă temperatura atinge doar 99°, apa nu va fierbe.

Un avion trebuie să atingă o anumită viteză la sol înainte de a se ridica. Orice viteză cu o valoare mai mică nu va genera zborul – ci doar o prăbuşire spectaculoasă la capătul pistei.

Un satelit trebuie să atingă o „viteză de învingere a atracţiei gravitaţionale" pentru a se detaşa de forţa de atracţie a pământului. Apoi cade într-o orbită în care simpla respiraţie a unui copil este suficientă pentru a-l propulsa. Însă dacă nava spaţială nu atinge viteza de învingere a atracţiei gravitaţionale, se va întoarce pe pământ, rostogolindu-se.

Unii oameni cheltuiesc cantităţi enorme de energie încercând să aibă succes pe plan financiar. Ei par să facă aproape totul cum trebuie – stabilesc scopuri, citesc cărţi, participă la seminarii. Parcurg toate aceste etape în mod corect. Totuşi, se pare că succesul îi evită. În schimb apar alţi oameni care, făcând aceleaşi lucruri, ajung să se scalde pur şi simplu în bani. În ce constă diferenţa? Pentru a fi bogat, trebuie să atingeţi nivelul necesar de *congruenţă* – starea în care toate părţile minţii dvs. sunt în deplină armonie. Trebuie să aliniaţi trei părţi cheie.

neplăcută a fost *acea* senzaţie ce durase de dimineaţa până seara. Greutatea din corp. Întunericul din jurul ei – de parcă purta ochelari de soare tot timpul.

– Nu sunt sigură...

– Întoarce-te la acel moment. Retrăieşte-l. Observă lucrurile subtile care se întâmplau.

Michelle îşi ţinea ochii închişi. Vedea din nou flăcările focului dansând în spatele Samanthei. Îşi amintea detalii de care nu fusese conştientă până atunci, deoarece atât de multe alte lucruri se întâmplaseră în mintea ei în acel moment.

– Înaintează, cadru cu cadru, o îndemnă Sam.

Pe măsură ce Michelle urma instrucţiunile Samanthei, retrăind acea noapte, se simţea ca şi cum ar fi văzut un film pentru a doua oară şi extrăgea elementele pe care le pierduse la prima vizionare. Apoi observă ceva. Vorbea de parcă ar fi gândit cu voce tare.

– O voce slabă îmi şopteşte. *Asta e şansa ta. Nu o rata.*

– Dl. Dadar? întrebă Sam.

Michelle scutură din cap. Nu. Nu acea voce. Alta.

– Cum te-a făcut această voce să te simţi?

– Hmmm... liniştită... în tot corpul... şi mai uşoară...

Michelle continuă să reinterpreteze scena până în momentul în care a urcat în Mercedesul Samanthei.

– Unde e sentimentul acum?

– Chiar aici. Michelle deschise ochii larg, apoi îi închise la loc din cauza luminii soarelui. Se lovi uşor pe piept. În inima mea.

Samantha se rezemă într-un cot.

– Unii oameni numesc acest lucru *intuiţie*.[P.94] Eu îl numesc *adevăr interior*. Acum ştii cum funcţionează şi cum te face să te simţi.

Michelle încuviinţă cu un semn din cap.

– De unde ai învăţat asta?

– De la bunicul meu, zâmbi Sam, amintindu-şi. A fost un om de afaceri foarte prosper. Într-o zi – era în jur de ora 14 – l-am urmărit în timpul unei întâlniri de afaceri. Am observat că ori de câte ori i se cerea să ia o decizie importantă, se oprea, îşi ţuguia buzele, îşi punea mâna pe inimă şi bătea uşor acel loc de trei ori. Apoi îşi exprima decizia. Mai târziu l-am întrebat de ce făcea asta. Mi-a răspuns că întotdeauna îşi întreba „adevărul interior" înainte de a se hotărî într-o chestiune importantă.

– Hmm...

– Prin urmare, ce îţi spune ţie intuiţia cu privire la următorul pas? întrebă Sam.

Prima parte este dorinţa: Aveţi ceea ce vă doriţi. Cea de-a doua parte este încrederea. Trebuie să aveţi încredere că puteţi câştiga bani – foarte mulţi bani. Cea de-a treia este acceptarea propriei persoane: trebuie să credeţi că meritaţi să aveţi bani – până în adâncul sufletului. Dacă una dintre aceste părţi nu se află în armonie cu celelalte, energia dvs. se răsfrânge şi devine ineficientă. De exemplu, vă puteţi dori să deveniţi bogat şi chiar dacă simţiţi că meritaţi acest lucru, este posibil ca, după câteva încercări nereuşite, să vă formaţi ideea că nu sunteţi potrivit pentru asta. Nu este suficient să armonizaţi doar două părţi. Nu atingeţi nivelul de congruenţă. Aţi pornit doar două motoare şi este nevoie de trei pentru a atinge viteza de învingere a atracţiei gravitaţionale. Veţi cădea din nou pe pământ. Toate acestea vă sună familiar?

Pentru a produce suficientă căldură, pentru a atinge punctul de fierbere, – pentru a atinge o viteză la sol suficientă, pentru a atinge viteza de învingere a atracţiei gravitaţionale, trebuie să fiţi congruent. FIECARE parte a dvs. trebuie să atingă acest nivel – inima, mintea şi spiritul. *Întregul sistem FUNCŢIONEAZĂ*. Milionarul Iluminat este caracterizat prin congruenţă.

AL NOUĂSPREZECELEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: SUNTEŢI UN MAGNET CARE ATRAGE BANI

Eu – un magnet care atrage bani? Absolut! Atracţia este una dintre principalele forţe motrice din univers. Este forţa care uneşte galaxiile. Este forţa care pune în mişcare cele mai mărunte particule din corpul dvs. Pământul însuşi este un magnet imens. În viaţa de zi cu zi, găsiţi magnete în telefoane, radiouri, calculatoare, aparate video şi în toată aparatura casnică – frigidere, cuptor cu microunde şi aşa mai departe.

În jurul fiecărui magnet, există un „câmp magnetic" de atracţie. Când un cui intră în contact cu acest câmp magnetic, este atras către magnet – ca prin farmec. Cuiul nu are nici o alternativă. Nu îşi spune niciodată: „Cred că astăzi voi ignora câmpul magnetic".

Ştiaţi că atunci când un cui intră în contact cu un magnet, el însuşi devine pentru un timp magnet – dobândind forţe de atracţie pe care nu le deţinea

Michelle ezită. Apoi îşi închise ochii din nou şi îşi puse mâna peste inimă.

– Nu-mi place. Se mişca agitată pe Stâncă. Îmi spune că e timpul să îl vizitez pe Ericksen... dar...

– Da, dar...

– De data asta e altceva, replică repede Michelle. Îmi este atât... atât de frică de el.

– Întotdeauna vorbeşti despre el de parcă ar fi mare cât King Kong şi de două ori mai meschin – dar trebuie să ştii că asta e doar percepţia ta.

– A mea şi a multor alţi oameni.

– Percepţia ta totuşi, insistă Sam. Poţi să o schimbi.[P.86]

Michelle tăcu un moment.

– Imaginează-ţi-l, o îndemnă Sam. În cele mai mărunte detalii.

Michelle închise ochii.

– Ce poartă? Cum miroase? Cât de departe stă? Cât de înalt este? Ce se află în jurul lui?

Michelle se crispă de frică pe măsură ce imaginea lui Anthony căpătă contur în mintea ei. Îi rămase întipărită în memorie prima întâlnire cu el. Avea faţa roşie de furie – o expresie pe care o regăsise deseori la el de-a lungul anilor. Ea fusese unul dintre demonstranţii din faţa clădirii Ericksen Timber, protestând împotriva politicilor de reîmpădurire susţinute de companie, sau mai degrabă împotriva lipsei acestora. Îl întâlnise pe Gideon în aceeaşi zi, când ieşise pentru a încerca să negocieze cu demonstranţii. Poate că se făcea vinovată de o atitudine revizionistă, însă credea că se îndrăgostise de Gideon din prima clipă în care l-a văzut.

– Divaghezi. Întoarce-te la dl. E.

Se întoarse la imaginea lui Anthony, de această dată imaginându-şi cum îi ieşea fum din urechi când ea şi Gideon l-au anunţat că s-au logodit. Fusese politicos cu ei, însă sentimentele sale nu erau un secret pentru nimeni.

– Se pare că ai înţeles, o auzi pe Samantha spunându-i. Acum adu-l la dimensiuni mai mici. Exact. Vezi toate lucrurile din jurul lui? Devin din ce în ce mai mari. Nu numai mobila şi tablourile, ci şi hainele sale. Acele haine le poartă doar pentru că le-a cumpărat, şi, fără ele, nu e decât un om în pielea goală.

Michelle îşi înăbuşi un chicotit. Nu îl văzuse niciodată pe Anthony fără a avea pe el un costum de 3000 de dolari. Nu încercase niciodată să se gândească la ce se afla dedesubt. Socrul ei avea aproape 70 de ani.

– Devine mai mic? Bine. Ţine-o tot aşa. Din ce în ce mai mic până ajunge să încapă în palma ta. Încă e dezbrăcat, din cap până-n picioare.

până atunci? Atâta timp cât cuiul rămâne lângă magnet, reţine aceste forţe magnetice noi. Dacă magnetul este îndepărtat, cuiul se întoarce la starea iniţială. De ce se întâmplă acest lucru?

Atunci când examinaţi la microscop atomii dintr-un cui, descoperiţi că posedă proprietăţi magnetice – însă sunt dezorganizaţi. Atomii dintr-un cui se îndreaptă către direcţii diferite şi astfel îşi anulează unul altuia sarcina electromagnetică. Dimpotrivă, atomii dintr-un magnet sunt perfect aliniaţi – polurile nord şi sud sunt orientate în aceeaşi direcţie. Atunci când magnetul atrage cuiul, atomii din cui încep să se alinieze pentru a se potrivi cu atomii din magnet – devenind „asemenea" magnetului. Cu cât aceşti atomi sunt mai aliniaţi, cu atât cuiul obişnuit se va purta mai mult ca un magnet. (Intuiţi analogia?)

Propriul dvs. corp este un câmp de activitate electromagnetică. Fiecare dintre trilioanele de atomi este o maşinărie măruntă care generează energie magnetică. Sunteţi o fabrică ambulantă de forţă magnetică.

- Şi dvs. posedaţi proprietăţi magnetice – forţe de atracţie inactive.
- Pentru că „cine seamănă se adună", atrageţi lucrurile care vă plac şi pe care le doriţi.
- Cu cât vă aliniaţi mai mult cu lucrurile pe care le doriţi, cu atât le atrageţi mai bine.
- Lucrurile pe care le doriţi în mod *congruent* nu au alternativă: trebuie să fie atrase către dvs.
- Oamenii care sunt aliniaţi sau congruenţi vor deveni atrăgători, fascinanţi – carismatici chiar.
- Când vă aflaţi în compania altei persoane congruente, puterea magnetică a acesteia este atrasă către dvs.
- Cu cât sunteţi mai congruent, cu atât „câmpul magnetic" din jurul dvs. este mai larg.
- Atunci când sunteţi „congruent pe deplin", deveniţi irezistibil!

După cum scrie Napolen Hill în *De la idee la bani*,

„Creierul nostru este magnetizat de gândurile dominante pe care le ţinem ascunse în minţile noastre, şi, prin mijloace neştiute de nimeni, aceşti „magneţi" atrag către noi forţele, oamenii, împrejurările care se armonizează cu natura gândurilor noastre dominante."

Cu alte cuvinte, deveniţi practic un magnet pentru lucrurile pe care le doriţi. Dacă doriţi *cu adevărat* bani, banii nu pot să vă refuze.

Michelle îşi întinse mâna.

– Îl văd aici.

Sam continuă.

– Devine din ce în ce mai mic. Începe să nu mai semene cu un om. Nu mai are trăsături, e asemenea unui vierme. Acum e şi mai mic. E un fir de praf.

– Acum suflă în el. Ca şi cum ai sufla în lumânările de pe tort.

Michelle suflă în palmă şi pe măsură ce firul de praf care fusese odată socrul ei se risipea în văzduh, îşi puse o dorinţă.

Michelle nu mai fusese la Deer Creek din ianuarie. Acum era septembrie; trecuse exact un an de la moartea lui Gideon.

Michelle trăia o gamă incertă de sentimente pe măsură ce recunoştea semnele de pe autostrada cu două benzi care îi arătau că se apropie; inscripţia „Cireşe proaspete" scrisă cu litere de mână pe ferma familiei Parson, iar la câteva mile mai încolo mormanul de anvelope uzate care zăceau acolo de când se ştia ea. Aceleaşi semne vechi cărora nu le dăduse nici o importanţă păreau acum atât de preţioase. Era dimineaţa devreme, dar aerul era încă destul de cald în ciuda verii târzii, iar sânzienele încă împodobeau marginea străzii.

– Ajungem la intersecţie în aproximativ 10 minute, îi atrase atenţia lui Jeremy. Dacă cineva i-ar fi spus cu 10 zile în urmă că va merge la Deer Creek împreună cu Jeremy Cavalieri, şi-ar fi dus degetul arătător la tâmplă şi ar fi descris câteva cerculeţe, semn că persoana respectivă nu e tocmai cu picioarele pe pământ. Însă înainte de plecare, Sam îi spuse, făcându-i din ochi, că „Orice drum de munte va avea foarte multe serpentine".

Michelle păstrase legătura cu Delphine şi Jeremy, care se oferise să o însoţească la ceea ce părea a fi cea mai importantă întâlnire din viaţa ei. Nu mai încercase un asemenea sentiment de când o conduse Gideon la spital după ce începuse să aibă contracţii.

– Sigur nu vrei să intru cu tine?

– Trebuie să fac asta singură, răspunse Michelle. Dar îţi mulţumesc.

Era amuzant ce prieten bun se dovedea a fi Jeremy.

– E amuzant ce descoperi când încetezi să respingi oamenii, îi spuse odată Sam.

– Bine, aştept afară. Poţi să mă suni pe celular dacă ai nevoie de ajutor.

AL DOUĂZECILEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: BATE LA UȘĂ ȘI ȚI SE VA DESCHIDE

Analizați cu atenție următorul citat:

„Angajamentul este precedat de ezitare, de tentația de a da înapoi, de ineficiență. În spatele tuturor actelor de inițiativă (și de creație) se ascunde un adevăr elementar, a cărui ignorare ucide nenumărate idei și planuri extraordinare: în momentul în care cineva își asumă un angajament, Providența nu va rămâne neclintită. Se vor întâmpla tot felul de lucruri care altfel nu s-ar produce. Un întreg lanț de evenimente pornește de la această decizie, aducând în avantajul celui care are inițiativa tot felul de evenimente și întâlniri neprevăzute, precum și sprijin material, la care nimeni nu ar visa. Privesc cu profund respect unul dintre cupletele lui Goethe: „Oricare ar fi lucrul pe care l-ai putea realiza, sau la realizarea căruia ai visa, începe chiar acum să îl realizezi. Îndrăzneala ascunde geniu, putere și magie." W.H.Murray, *The Scottish Himalayan Expedition* (J.M.Dent & Sons Ltd., 1951)

Angajamentul este scânteia care aprinde focul. Angajamentul este cheia care pornește motorul. Când cineva trage o linie pe nisip și declară „Mă angajez să fac asta – indiferent de sacrificiile pe care trebuie să le fac și de timpul pe care trebuie să îl dedic", atunci va porni un semnal, asemenea unei unde radio, ce transmite resursele necesare pentru realizarea sarcinilor.

Aceste resurse „se materializează" ca prin minune. Ideile încep să izvorască de pretutindeni. Timpul devine mai lent sau mai rapid, în funcție de împrejurări. Oamenii de care e nevoie sosesc la locul potrivit, ca și cum ar fi fost convocați.

Cum se întâmplă acest lucru?

V-ați jucat vreodată cu un diapazon? Atunci când loviți diapazonul, acesta începe să vibreze și să zumzăie, trimițând în jur semnale sonore de o anumită intensitate. Dacă aduceți în apropiere un alt diapazon, ajustat la aceeași notă, acesta din urmă preia vibrația și încetul cu încetul începe să zumzăie și să vibreze pe aceeași tonalitate cu primul. Dacă cel de-al doilea diapazon nu este acordat la aceeași notă, nu va vibra.

– Foarte drăguț din partea ta, Jer.

– Știi, asta e ultima săptămână la Mariposa și pentru mine.

Michelle sări.

– Vino aici!

Michelle nu ar fi crezut că este posibil să învețe atât de multe lucruri într-un timp atât de scurt – nu trecuseră nici patru săptămâni de când se întâlnise cu Sam. Unul dintre lucrurile pe care i le dezvăluise Sam în timpul petrecut la Stâncă era importanța aspectului fizic.

– Îmi place să aduc omagiu strămoșilor mei, spuse ea. Însă un alt motiv pentru care port haine tradiționale este – ei bine, dacă ai asista la o întâlnire la care aș participa eu și alți 10 oameni, de cine îți vei aminti mai târziu? De mine sau de cele șapte snoabe care poartă costume la două rânduri de nasturi?

– E un avantaj să ai 1,80 înălțime și să arăți trăsnet.

– 1,75. Dar cine mai calculează?

Cu o zi înainte, Samantha o duse pe Michelle la stilistul ei personal. Michelle își lăsase părul să crească lung și neregulat, însă stilistul îi făcuse o tunsoare modernă, simplă, până la umăr. Sam o luase și la cumpărături. Astăzi Michelle purta una dintre hainele pe care le cumpărase cu ea: un taior verde-albăstrui deasupra unei bluze albe creponate și pantaloni lungi, gri închis, care îi veneau perfect.

În timp ce stătea în dreptul interfonului din fața porții automate a casei Ericksen, la capătul drumului pentru mașini, Michelle făcea exercițiile de încălzire[p.88] pe care i le arătase Samantha.

Respirație. Inspiră adânc de șapte ori, atentă să expire fiecare moleculă.

Vizualizare. Era înconjurată mental de o lumină roșu aprins, culoarea care îi dădea cea mai mare energie.

Audiție. Fredona în gând un cântec care o punea întotdeauna în mișcare, o melodie energizantă a Rebei McEntire.

Apăsă pe butonul interfonului.

– Da? Era Estella, menajera familiei Ericksen de peste 25 de ani și femeia care declarase că Michelle nu avea o casă potrivită pentru copii.

– Estella, sunt eu, Michelle.

– Ești așteptată? veni vocea din interfon.

– Da. Am programare la 9:00. Ajunse exact la timp.

Poarta se deschise.

Într-un mod similar, dvs. trimiteţi semnale imposibil de văzut şi auzit. În mare parte a timpului, aceste semnale sunt slabe şi neclare. Totuşi, atunci când atingeţi un anumit nivel de angajament, intensitatea vibraţiilor dvs. creşte. Spiritul, sufletul, forţa dvs. vie – sau oricum aţi dori dvs. să o numiţi – încep să oscileze la o frecvenţă mai ridicată. Aceste vibraţii, asemenea semnalelor radio invizibile, sunt culese în mod inconştient de fiecare persoană pe care o întâlniţi. Mesajul este subtil, însă clar – *Mi-am asumat angajamentul.*

Atunci când aţi devenit o persoană angajată, celulele din corp se alimentează cu energie din pasiunea scopului dvs. Milionarii Iluminaţi sunt persoane angajate.

Vă rugăm să vă întoarceţi la începutul acestui adevăr călăuzitor şi să recitiţi cuvintele lui H. Murray. Acum sunteţi o persoană angajată? Aţi accesat site-ul www.oneminutemillionaire.com şi v-aţi făcut angajamentul public? După ce v-aţi făcut angajamentul public, vă veţi bucura de sprijinul a mii de oameni.

AL DOUĂZECI ŞI UNULEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: A ÎMPĂRŢI CU CEILALŢI ÎNSEAMNĂ A AVEA MAI MULT

Milionarul Iluminat ştie că a dărui este cea mai înaltă formă de manifestare a firii unui om. Este o combinaţie de încredere şi acţiune. La ce acţiune ne referim? La donarea unei zecimi din avere. Milionarii Iluminaţi îşi donează 10% din venituri organizaţiilor caritabile şi/sau bisericilor din comunităţile în care trăiesc. Astfel, prosperitatea creşte în mod constant.

Acest lucru a funcţionat pentru John D. Rockefeller, o persoană care aplica în mod constant acest principiu al donării. De asemenea a funcţionat pentru Carnegie. Nu cu mult timp în urmă şi Oprah a recurs la aceeaşi acţiune, donând 10% din venitul anual în scopuri de caritate, în mare parte sub anonimat. Unul dintre cei mai mari investitori din lume, Sir John Marks Templeton, fondatorul renumitului Fond Templeton, a afirmat: „Donarea a 10 la sută din venit oferă cea mai mare rentabilitate a investiţiilor". Pătrundeţi în culisele celor mai bogaţi oameni şi veţi descoperi un tipar comun – cu cât au dat mai mult, cu atât au primit mai mult.

De ce se întâmplă acest lucru? Deoarece donarea duce la creşterea numărului banilor. Cum? Aşa cum apa există în trei forme – gheaţă, lichid şi vapori –

Pe măsură ce înainta pe drumul abrupt pentru maşini, Michelle se gândea la Nicky şi Hannah. Când îl sunase pe Anthony pentru a stabili o întâlnire, condiţia pe care i-a pus-o era să nu îi vadă pe copii. A fost dureros pentru ea să fie de acord, însă ştia că făcând acest lucru scurta timpul necesar pentru fixarea întâlnirii.

Pentru a alunga din minte imaginea tulburătoare a copiilor ei, vizualiză o altă imagine. Sam o învăţase să izoleze un gând negativ, să îl împacheteze în minte şi apoi să îl arunce. De fiecare dată când făcea acest exerciţiu, i se părea un lucru din ce în ce mai natural şi prevedea că într-un viitor nu prea îndepărtat va fi pe deplin stăpâna gândurilor ei.

Totuşi, privind în sus către casă, îşi dădu seama că totul era o provocare. Un tribut adus ostentaţiei, o re-creare a unui conac aparţinând vreunui lord englez, cu frontoane şi zidărie din piatră. În centrul unei alei circulare, în mijlocul unui rond cu iarbă verde, deasupra unui stâlp înalt, fluturau steagurile Americii şi ale ţinutului Colorado.

Estella o întâmpină la uşa din faţă. Purta o uniformă albastru închis, cu un şorţ mare alb şi o bonetă care o făcea să arate asemenea unei infirmiere din Primul Război Mondial. Se dăduse cu mult fond de ten, cu fard de ochi turcoaz şi foarte mult dermatograf.

– Bună, Estella, spuse Michelle, încercând să pară neutră. Dintr-un oarecare motiv, Gideon o adorase, deci personalitatea ei rece trebuie să fi avut şi o altă faţă. Undeva.

– Da, spuse Estella cu răceală. Dl. Ericksen a spus să aşteptaţi în bibliotecă.

Biblioteca. Era o cameră pe două nivele, cu o scară cu rotiţe şi înţesată de cărţi.

Nu erau toate acolo doar de decor. Anthony era un cititor împătimit, cu un interes deosebit pentru istorie. Lui Natalie îi plăceau romanele de dragoste, însă soţul ei le ţinea într-o cameră separată.

Michelle o urmă pe Estella. Uniforma făcea un zgomot asemenea unui foşnet, însă papucii cu talpă din crep erau la fel de tăcuţi ca un şarpe care ţi se târăşte sub picioare.

Estella o lăsase singură în bibliotecă. Michelle presimţise că Ericksen o va face să aştepte, pentru a demonstra cine este stăpân pe situaţie şi în acelaşi timp pentru ca starea de nelinişte pe care o simţea să crească. Deasupra biroului lui Anthony, pe singurul perete care nu era acoperit de cărţi, se aflau la vedere două portrete recente ale lui Nicky şi Hannah. Hannah era îmbrăcată în costum de tenis, iar Nicky în costum de hochei. Michelle se ridică să studieze portretele, examinând liniile noi şi mai mature ale chipurilor lor. Era foarte afectată că nu-i văzuse de anul trecut,

considerăm că ar fi util să gândim că şi banii există în trei stări – solidă (materială), lichidă (mentală), spirituală (eterică). Atunci când donaţi bani din mărinimie, vă îndepărtaţi de starea materială, atingând dimensiunea eterică sau spirituală.

Aşa cum volumul apei creşte atunci când începe să fie încălzită, numărul banilor devine mai mare atunci când sunt donaţi. Literal „a da" înseamnă a mări, a multiplica şi a creşte exponenţial numărul banilor. Dimpotrivă, cu cât strângeţi banii mai mult, cu atât vor deveni mai compacţi. Personajul mitic al lui Dickens, Scrooge, demonstrează din plin consecinţa zgârceniei, avariţiei, parcimoniei manifestate în privinţa banilor.

Mulţi oameni obsedaţi de ideea sărăciei gândesc că banii se împuţinează atunci când sunt donaţi (100% – 10% = 90%). Milionarul Iluminat ştie că a dona bani înseamnă a-şi creşte propria dimensiune spirituală (100% x 10% = 1.000%). Aceasta este matematica spirituală. A dona a zecea parte din venit este o operaţie de înmulţire, nu de scădere a banilor. Acest fapt creşte, extinde şi conferă valoare tuturor activităţilor pe care le realizaţi. Când veţi începe să trăiţi conform acestei legi, veţi ajunge să câştigaţi de 30, 60 sau 100 de ori mai mult.

Atunci când culegeţi un măr din copac, mama Natură se asigură că anul următor vor fi două mere în locul din care dvs. aţi cules unul. O sămânţă de măr poate da naştere unui pom, unei livezi de meri, unei recolte de mere, iar în timp vor fi mere suficiente, pentru toată lumea, întotdeauna.

Milionarul Iluminat ştie că a da este ca şi cum ai pune în pământ o sămânţă care se înmulţeşte la infinit. A dona a zecea parte din venit nu este altceva decât un instrument. Unul dintre cei mai bogaţi oameni din America, industriaşul Peter J. Daniels, a afirmat odată: „Nu poţi fi lacom dacă donezi a zecea parte din avere."

Milionarul Iluminat donează 10% din venitul său. Astfel prosperitatea sa este multiplicată de o mie de ori. Dacă vă asumaţi acest angajament, viaţa vi se va schimba radical şi veţi deveni mai bogat decât v-aţi imaginat vreodată.

Sunteţi dispus să deveniţi o persoană angajată?

dinainte de Crăciun. Pierduse câte o aniversare. Închise ochii, liniştindu-se la gândul că Anthony nu ar lăsa-o să aştepte prea mult într-un loc în care ar putea să cotrobăie. Exerciţiile de stăpânire a gândurilor pe care i le arătase Samantha deveneau din ce în ce mai dificile în acest moment.

După 10 minute, Anthony intră cu Natalie în spatele lui. Natalie era îmbrăcată într-un costum de casă de culoarea carminului. Părul îi era strâns în coc. Michelle se întrebă în treacăt dacă Anthony îi era fidel.

– Ai cinci minute la dispoziţie, anunţă Anthony, aşezându-se în spatele biroului său impunător. Clubul meu de bridge se reuneşte în sala de la etajul al doilea.

– Iar eu sunt responsabilă de Liga de Juniori. Natalie rămase ca o santinelă lângă soţul ei.

– Şi eu am o întâlnire, spuse Michelle simplu. Nici nu am nevoie de mai mult de cinci minute. Se uita drept în ochii fostului ei socru, invocând imaginea firului de praf inofensiv din palmă, gata să fie suflat în văzduh.

– Mi-ai spus că ai o propunere pentru mine. Anthony întinse mâna să ia un pix placat cu aur şi o agendă cu copertă din piele, vrând să dea impresia că nu îi acordă prea multă atenţie.

– Anthony, Natalie... am venit să vă vorbesc, ca de la părinte la părinte, începu Michelle. Îşi amintise o remarcă pe care i-o împărtăşise Samantha la începutul acelei săptămâni. „Nu câştig nimic dacă îi demonizez pe cei doi Ericksen – etichetându-i drept ticăloşi, ca să nu mai pomenesc de celelalte înjurături mai dure. Ei au drumul lor şi vor culege ceea ce seamănă." Uitându-se la ei acum, fu pe punctul de a scăpa o remarcă nu tocmai politicoasă, însă se abţinu şi îşi jură să facă tot ce-i stă în putinţă pentru a se purta ireproşabil. Vreau să-mi văd copiii. Fără îndoială sunteţi de acord că acest lucru este spre binele lor.

– Michelle, vocea lui Anthony era plină de ipocrizie. Să lăsăm problema dreptului la vizită în seama tribunalului. Am fost de acord să te primesc doar pentru că avocaţii mi-au sugerat că ar fi spre avantajul nostru. Nu îi vei putea spune judecătorului că ţi-am respins toate cerinţele. Însă în mod sigur nu pot să îţi permit să îi vezi acum.

– Ai încercat să fugi cu ei, spuse Natalie cu duritate.

– Nu este adevărat, insistă Michelle. Mergeam în vizită...

– Ca şi cum am putea avea din nou încredere în tine...

– Draga mea. Anthony întinse mâna, parcă pentru a-şi atinge soţia, însă se opri ca şi cum ar fi dorit să îşi respingă această intenţie. Să ne păstrăm calmul.

Michelle se uita când la portretul lui Hannah, când la cel al lui Nicky. Erau atât de aproape... poate chiar în casă... Şi totuşi atât de departe.

AL DOUĂZECI ŞI DOILEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: DUMNEZEU ŞTIE UNDE SE AFLĂ AURUL

Un sondaj Gallup arată că 95% dintre locuitorii Americii de Nord cred în Dumnezeu.

Din moment ce viaţa spirituală este atât de importantă pentru majoritatea dintre noi, de ce să nu adoptăm dimensiunile spirituale care ne ajută cel mai adesea să ne atingem scopurile financiare? De obicei oamenii nu asociază banii cu problemele spirituale. Este ca şi cum am dori să menţinem „separarea bisericii de stat" în afacerile personale, precum şi în viaţa politică.

Oare banii sunt incompatibili cu Dumnezeu? Sincer, consider că e oarecum ridicol să învăţăm să stăpânim banii fără a ne referi la Creatorul tuturor Bogăţiilor. După cum spunea cineva: „Dumnezeu ştie unde se află aurul". Dacă vă gândiţi mai bine, El ştie care sunt acţiunile a căror valoare va creşte mâine la Bursă, care sunt proprietăţile imobiliare a căror valoare se va tripla în următorul an şi ce idei legate de afaceri vor face ca o persoană merituoasă să devină milionară.

Înainte de a gândi că Biblia ne învaţă cum sărăcia este o virtute, nu uitaţi că Avraam, proslăvit drept „Părinte" de către trei religii – iudaism, islamism şi creştinism – a fost unul dintre cei mai bogaţi oameni din lume la vremea aceea. Un miliardar conform standardelor de astăzi. (*Iar Avraam era foarte bogat în vite, argint, aur* [Geneza 13:2].) Aceste binecuvântări materiale nu reprezintă un blestem, ci o *recompensă* pentru credinţa sa.

Aproape fiecare scriere sacră face referire la universul abundent în care trăim şi la importanţa împărţirii acestei abundenţe cu ceilalţi. Iată mai jos două dintre pasajele noastre preferate:

„Încrede-te în Dumnezeu din toată inima ta, şi nu te bizui pe înţelepciunea ta! Recunoaşte-L în toate căile tale, şi El îţi va netezi cărările... Cinsteşte pe Domnul cu averile tale, şi cu cele dintâi roade din tot venitul tău: căci atunci grânarele îţi vor fi pline de belşug, şi teascurile tale vor geme de must." (Pildele lui Solomon, 3:5-6, 9-10)

– Puteţi rămâne în cameră cu mine, nu-mi pasă, nu vreau decât să le vorbesc, să îi îmbrăţişez o singură dată... *nu-ţi pierde cumpătul*. Doar nu vă imaginaţi că acest lucru ar putea să le facă rău.

– Ba da, chiar suntem convinşi. Anthony lăsă stiloul din mână, îşi puse mâinile pe birou şi îşi înclină scaunul în spate. Să fim raţionali. Sunt tineri şi instabili. Te uită repede şi se ataşează cu uşurinţă de altcineva. Gideon se afla pe drumul cel bun până s-a încurcat cu tine. Din fericire, Nicholas a moştenit inteligenţa mea şi spiritul meu pentru afaceri. Spre deosebire de răposatul lui tată, se descurcă excelent cu cifrele. Am aranjat cu directorul colegiului Saint James să înfiinţeze un Club al Tinerilor Antreprenori, iar Nicholas va fi primul preşedinte.

Natalie se aplecă deasupra biroului lui Anthony .

– Este timpul să laşi totul în urma ta, dragă. Eşti tânără, vor mai fi bărbaţi care să te placă, poţi să ai şi alţi copii. Nu vrem decât ce e mai bun pentru ei. Nicholas şi Hannah sunt doi *Ericksen*. Noi am fost primii colonişti.

– Fără a lua în calcul şi americanii băştinaşi, murmură Michelle, cu lacrimi în ochi.

– Înfloresc aici, continuă Natalie, ca şi cum Michelle nu ar fi spus nimic. Mănâncă numai delicatese. Hannah a revenit la greutatea normală pentru vârsta ei. I-am organizat o petrecere extraordinară de ziua ei. Am invitat un magician profesionist, am inclus în program şi plimbări cu poneiul şi am servit trei feluri de prăjituri, toate fără grăsimi.

– Eu sunt *mama* lor, spuse Michelle neajutorată. De ce totul mergea atât de prost? Apoi îşi aminti de discuţia pe care o avusese cu Sam la Stâncă cu câteva zile înainte. Despre intuiţie[P.94]. În disperarea ei din ce în ce mai mare, pierduse din vedere acest aspect. Îşi închise ochii, trase în piept cea mai mare cantitate de aer din viaţa ei şi îşi lovi uşor inima de trei ori.

Când deschise ochii, atât Anthony cât şi Natalie o priveau de parcă se temeau că în sfârşit le confirmă temerile lor cum că ar fi nebună. Însă Michelle zâmbi larg. În timp ce îşi întreba intuiţia, îşi aminti de o remarcă cheie pe care o dezvăluise Samantha cu câtva timp în urmă. *Dimensiunea întrebării determină dimensiunea răspunsului.*[P.90]

– Nu am decât o întrebare pentru voi, Michelle se opri. În ce condiţii mi-aţi permite să-mi iau copiii înapoi?

Anthony Ericksen răspunse imediat.

– Nu pot să îmi imaginez nici o circumstanţă în care ţi s-ar permite acest lucru.

Natalie dădu din cap în semn de aprobare.

„Aduceţi însă la casa vistieriei toate zeciuielile, ca să fie hrană în Casa Mea; puneţi-Mă astfel la încercare, zice Domnul oştirilor, şi veţi vedea dacă nu vă voi deschide zăgazurile cerurilor, şi dacă nu voi turna peste voi belşug de binecuvântare. Şi voi mustra pentru voi pe cel ce mănâncă şi nu vă va nimici roadele pământului şi viţa nu va fi neroditoare în câmpiile voastre, zice Domnul oştirilor." (Maleahi 3:10-11)

În studiul nostru, aceasta este singura promisiune pe care o facem cu atâta fermitate. Dumnezeu ne provoacă să Îl punem la încercare.

Am testat acest principiu. Milionarul Iluminat recunoaşte că Dumnezeu ştie unde se află aurul. Lăsaţi-L să vă arate acest loc.

AL DOUĂZECI ŞI TREILEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: DISTRUGEREA ÎNSEAMNĂ CREAŢIE

După ce aţi luat hotărârea de a deveni Milionar Iluminat, s-ar putea să vă confruntaţi cu fenomenul de „istereză". Din punct de vedere tehnic, termenul descrie tendinţa materialelor de a reveni la forma iniţială după îndepărtarea presiunii aplicate. De exemplu, o bucată de oţel se dilată atunci când este încălzită. Dacă se încetează aplicarea sursei de căldură, oţelul revine la starea iniţială atunci când se răceşte. Ceea ce înseamnă că a avut loc un proces de istereză.

Aproape acelaşi lucru se întâmplă şi în cazul oamenilor. Deseori o persoană revine la starea iniţială atunci când se încetează aplicarea unei forţe noi. „Îşi aminteşte" unde se afla înainte de apariţia noii forţe şi se întoarce la acel loc familiar.

Pentru a crea o schimbare permanentă în interiorul unui material sau înlăuntrul unei fiinţe umane, este necesară aplicarea unei forţe suficient de puternice pentru depăşirea „limitelor elastice" ale obiectelor sau stării vechi a individului. Cum puteţi trece dincolo de obiceiurile vechi şi ajunge la un nou nivel al vieţii dvs.?

Mai întâi concentraţi-vă asupra viziunii dvs. viitoare. Viziunea trebuie să fie atât de puternică încât să vă domine gândurile, alegerile, activităţile. La ce atitudine, *una singură*, sau obicei, – care vă afectează negativ abilitatea

Prima respingere.

– Ei, haideţi, răspunse Michelle. Deşi nu avea nici un motiv obiectiv, începu să se simtă mai calmă decât în momentul în care intrase în casă. Trebuie să existe o modalitate...

– Dacă îi iei înapoi la tine, dragă, spuse Natalie pe un ton care putea fi considerat plin de îngrijorare, cum ai de gând să-i hrăneşti? Nu pot să cred că bonurile de masă îţi vor fi de ajuns.

– Ceea ce vrea să spună soţia mea este că atâta timp cât eşti săracă, aşa cum ai fost toată viaţa, pare puţin probabil să găseşti resursele financiare necesare pentru a avea grijă de o familie, deci prin urmare şi de nepoţii *mei*.

Cea de-a doua respingere.

Michelle întrebă cu curaj:

– Şi de ce resurse financiare aş avea nevoie?

Această întrebare păru să-i fi luat pe ambii soţi prin surprindere. Oare hotărârea adversarului ei scăzuse puţin? Forţă şi mai mult nota.

– Cât de mulţi bani trebuie să am? O sută de mii? Două sute? Un milion?

– Tu? Milionară? râse Anthony cu poftă. Michelle se gândi că nu-l auzise niciodată râzând până atunci: avea un râs îngrozitor.

– Michelle, mulţumesc. Primarul Quarls începe întotdeauna jocurile săptămânale de bridge cu cea mai bună glumă, şi cred că de data asta îl voi întrece.

Natalie părea mai puţin amuzată. Probabil că anticipa următoarea replică a lui Michelle.

– Vorbesc serios.

– Răspunsul este nu, spuse Anthony iritat de această dată. Şi nu mai am timp de pierdut. Îşi luă telefonul în intenţia de a-şi suna paza pentru a o scoate afară, bănuia Michelle.

Cea de-a treia respingere.

De aceea Michelle vorbi repede.

– Nu am crezut niciodată că am să ajung să-ţi propun un pariu.

– Pariu? repetă el. Ţinea receptorul telefonului în aer. Şi la ce fel de pariu te gândeşti?

Natalie îi aruncă soţului ei o privire furioasă.

– Nu-ţi face griji, draga mea, spuse el. Michelle?

Ideea se conturase în mintea ei chiar în ultimele câteva minute. Acum dădu drumul la cuvinte, în grabă, convinsă fiind că o vor duce acolo unde trebuie.

– Să zicem... câştig un milion de dolari... în următoarele douăsprezece luni. Dacă se întâmplă acest lucru, renunţaţi la acţiunea în justiţie pentru a obţine custodia permanentă... iar eu îmi recapăt copiii.

de a câştiga un milion de dolari – puteţi renunţa chiar acum? Poate este chiar obiceiul de a-i învinovăţi pe alţii atunci când ceva nu merge bine. Oricare ar fi acest obicei, angajaţi-vă să renunţaţi la el şi să adoptaţi un comportament fără aceste atitudini negative şi menţineţi-l astfel.

În acelaşi timp, identificaţi un tipar care v-ar putea ajuta să atingeţi statutul de Milionar Iluminat – poate o alimentaţie corespunzătoare astfel încât să aveţi mai multă energie pentru a realiza lucrurile necesare dacă doriţi să deveniţi Milionar Iluminat. Oricare ar fi acest tipar de comportament, angajaţi-vă să îl transformaţi într-un comportament „obligatoriu", nu într-un comportament „posibil". Apoi rămâneţi „pe aceeaşi direcţie" până când acest comportament devine parte a noului tipar de obiceiuri.

Notaţi ambele angajamente şi puneţi-le într-un loc din care să le puteţi vedea în fiecare dimineaţă şi în fiecare seară. Dacă nu reuşiţi să vă respectaţi angajamentul (multor oameni li se întâmplă acest lucru), recunoaşteţi eşecul şi luaţi-o de la capăt. Nu uitaţi ceea ce a afirmat Henry Ford: „Eşecul este ocazia de a o lua din nou de la capăt într-un mod mai inteligent". După ce aţi reuşit timp de câteva zile consecutive să vă menţineţi „pe drumul cel bun" în manifestarea comportamentului dorit, renunţând încetul cu încetul la comportamentul ce trebuie eliminat, este momentul să sărbătoriţi! Istereza şi-a pierdut majoritatea puterii (dacă nu chiar toată puterea). Aţi trecut la nivelul următor!

Atingerea acestui obiectiv nu reprezintă sfârşitul, ci începutul unei noi faze. Concentraţi-vă din nou asupra viziunii dvs. Şi adăugaţi pe aceeaşi foaie de hârtie alte sarcini de renunţare la anumite acţiuni. Repetaţi procesul.

Cu fiecare ciclu parcurs, sunteţi din ce în ce mai aproape de momentul în care veţi deveni Milionar Iluminat.

– Şi în caz contrar?

– Părăsesc statul şi nu mă veţi mai vedea niciodată.

– Oh, Slavă Cerului, exclamă Natalie.

– Taci, Natalie, spuse Anthony tăios, însă în iritarea sa Michelle putea citi o oarecare uşurare pentru ea: jucătorul din el era tentat. Mai mult chiar, nu exista nici un risc financiar pentru el, şi de îndată ce această nebunie se va sfârşi, ea va dispărea din viaţa lor pentru totdeauna.

– Există anumite limite, spuse el, lovind stiloul de agendă. Trebuie să câştigi tu singură aceşti bani. Nu poţi să îi împrumuţi, să îi primeşti sau să îi câştigi la un concurs. Şi trebuie să fie bani lichizi. Am nevoie de dovezi. De fapt trebuie să văd un milion de dolari cu propriii mei ochi.

– De acord. Michelle se uită la el fără să tresară.

– Şi, mai adăugă, trebuie să mi-i aduci în 90 de zile.

– Să câştig un milion de dolari în 90 de zile? Nu cred că vorbeşti serios.

– Ăsta e pariul. Îl accepţi sau nu.

Michelle era cuprinsă de panică. O înşelase! Samantha o învăţase cum să îşi găsească punctul de echilibru în momentele de stres, iar acum căuta pe bâjbâite fiecare cale: se imagina la Stâncă, invadată de o putere plăcută, stând alături de Samantha, femeia mai în vârstă care îi ţinea mâna în a sa. *Ia Stânca cu tine oriunde te-ai duce.*

Înlăuntrul ei, două voci se contraziceau[p.62].

Nu accepta.

Poţi s-o faci.

Eşti nebună?

O scoţi tu la capăt cumva.

Ascultă mai întâi una dintre voci, apoi cealaltă. Iar pe urmă vorbi.

– Cere-i avocatului tău să pregătească hârtiile.

– Se pare că avocatul meu e la etaj acum. Joacă bridge. Natalie, te duci tu să îl chemi pe Martin?

Michelle se cufundă în fotoliu în timp ce o privea pe Natalie părăsind camera. Acum panica se întoarse în valuri din ce în ce mai mari.

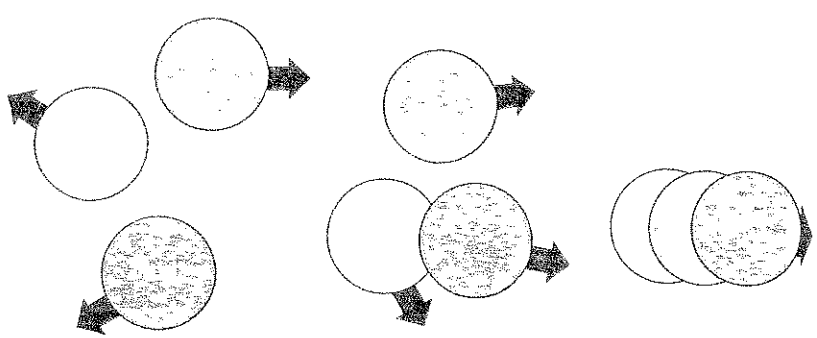
– După ce vine Martin aici, vom termina totul foarte repede, spuse Anthony. Se opri. Da, cât mai repede posibil. Ştii, nu vreau să-mi scape nimic.

Michelle se ridică în picioare să vadă dacă e în stare să îşi recapete controlul asupra emoţiilor care o cuprinseră. Încerca să se poarte cu calm.

– Nu te deranjează dacă mă uit la cărţi cât aşteptăm? Arătă către unul dintre pereţii acoperiţi de bibliotecă.

AL DOUĂZECI ŞI PATRULEA ADEVĂR CĂLĂUZITOR: PUNEREA LAOLALTĂ A TUTUROR ELEMENTELOR SPIRITUALE

Aţi fost vreodată victima propriului act de sabotaj? O parte din dvs. v-a întins capcane pentru a vă împiedica să faceţi ceea ce v-aţi propus? A pus explozibil din loc în loc, a organizat ambuscade, a aruncat poduri în aer, v-a dezumflat cauciucurile, v-a golit conturile în bancă, a răspândit zvonuri mincinoase cu privire la dvs.? Aţi face bine să îl prindeţi pe acest mic sabotor înainte de a face şi mai multe pagube – îl prindeţi şi îl faceţi să treacă de partea dvs. Merită efortul de a deveni congruent.



INCONGRUENT APROAPE CONGRUENT CONGRUENT

Dorinţă. Încredere. Respect de sine. Atunci când aceste trei elemente vor fi aliniate, veţi avea puterea de a vedea totul în jurul dvs. Însă acest proces de aliniere nu apare dintr-o dată. Câteodată este nevoie de ani. Câteodată este

– Nicidecum, zâmbi Anthony. Sunt extrem de mândru de raftul despre Napoleon. Şi am şi o ediţie veche din *Principele* lui Machiavelli. Dacă nu ai citit-o, acum ar fi momentul potrivit.

Se întoarse să se uite din nou la el. Îşi puse mâinile bine îngrijite deasupra stomacului plat.

– Michelle dragă, nu vei câştiga tu un milion de dolari nici într-un milion de ani.

90 de zile – numărătoarea începe...

Ce am făcut? Michelle se întreba la nesfârşit.

De-abia îi vorbi lui Jeremy pe drumul către casă. Părea că el îi înţelege nevoia de a nu rosti nici un cuvânt; în orice caz, era extrem de tăcut.

Când ajunse la casa lui Sam din Riverdale, Michelle alergă prin camerele goale până când îşi găsi prietena în curtea din spate. Sam stătea în genunchi, lângă plantele de roşii. Purta o pălărie din paie cu margini largi şi mănuşi matlasate.

– Sam, Michelle îngenunche lângă ea, suflecându-şi mânecile. Sam, sunt într-un mare necaz. Cuvintele sale se terminaseră cu un suspin.

– Revino-ţi, Fluturaş, îi spuse Sam calmă. Vrei să-mi dai prosopul acela de-acolo? Cu mâner roşu?

– Sam! *Oare chiar nu vede cât e de serios?*

– De ce nu începi cu începutul?

Michelle îşi şterse ochii cu mâneca. Apoi îi povesti lui Sam ce se întâmplase – cât de nervoasă fusese, cum Natalie a luat-o peste picior, cum şi-a folosit intuiţia – şi în cele din urmă cum a sfârşit prin a lua cea mai proastă decizie din viaţa ei.

– Anthony are dreptate, spuse Michelle încet, simţind un alt nod dureros în gât. Nu poţi câştiga atâţia bani.

– Bineînţeles că nu poţi.

Michelle se uită în sus, uimită de răspuns – căci se aştepta la o reacţie pozitivă din partea mentorului ei.

– Tu singură nu poţi câştiga toţi banii ăştia. Însă tu şi cu mine suntem *echipa* potrivită de oameni isteţi care s-ar putea să aibă o şansă.[P-176]

– Dar...

Sam îşi dădu ochii peste cap.

– În plus, tu ai fost cea care a propus acest aranjament dlui. Ericksen. De unde a pornit totul?

nevoie de o experienţă de viaţă şi de moarte sau de o încercare dificilă pentru a acţiona folosindu-vă de toate aceste trei elemente. Atunci când nu aveţi nici o cale de ieşire – când este vorba despre un lucru extrem de grav – vă gândiţi la o soluţie. Mai devreme sau mai târziu vă veţi trezi într-o dimineaţă şi veţi spune „ziua mea a sosit". Doriţi să reuşiţi. Credeţi cu tărie în puterea dvs. Vedeţi că ceea ce aţi plantat cu mult timp în urmă s-a copt şi e pe punctul de a da roade.

Vi se pare poate că acordăm foarte multă atenţie chestiunilor interioare, însă aceasta este partea cea mai grea. Dacă puteţi aduce cele trei elemente în armonie, restul este floare la ureche. Oricine poate învăţa ce să facă. *Însă* partea cea mai dificilă este *să puneţi efectiv în practică ceea ce trebuie.*

Stephen Covey îl citează adesea pe Lincoln, care a spus: „Dacă aş fi avut opt ore la dispoziţie pentru a tăia un copac, aş fi petrecut şapte ascuţindu-mi toporul". Să fiţi congruent înseamnă să aveţi un topor ascuţit.

Majoritatea oamenilor se rătăcesc în drumul către îndeplinirea scopurilor. Atunci când sunteţi congruent, găsiţi repede calea cea bună şi cereţi ceea ce doriţi.

Congruenţa este cheia pentru a obţine ceea ce vreţi.

PRIMUL MONOLOG

„Am suficient de mult."

Astăzi am suficient.
Sunt suficient de deştept.
Suficient de înţelept.
Suficient de inteligent.
Suficient de ingenuu.
Suficient de capabil.
Suficient de încrezător.
Cunosc suficienţi oameni pentru a-mi îndeplini dorinţele.
Am suficient de multe idei pentru a atrage către mine minuni şi miracole.
Suficient este tot ceea ce am nevoie.
Suficient este tot ceea ce am.
Am mai mult decât suficient.

– Nu ştiu... pur şi simplu... a ieşit din mine, îngână Michelle, însă încetase să mai plângă. M-am simţit atât de bine în acel moment... însă de îndată ce am ieşit de acolo mi-am spus: *Ce am făcut? I-am pierdut pentru totdeauna.*

Sam tăia cu cleştele frunzele ofilite.

– Iarăşi îl asculţi pe dl. Dadar, spuse Sam. Credeam că ne-am înţeles în această privinţă. Hrăneşte-ţi visele, şi lasă-ţi îndoielile să moară de foame.

– Dar, Sam! Un milion de dolari în 90 de zile! Este imposibil.

– Imposibil, spui? Sam se ridică. Purta unul dintre costumele de încălzire în care avea obiceiul să alerge dimineaţa la Stâncă. Crezi că există cineva care să fi câştigat vreodată o sumă de bani *imposibil* de mare într-o perioadă de timp *imposibil* de scurtă? Bineînţeles, spuse ea, răspunzând singură la întrebare.

– Dar cum?

– Sam închise ochii şi scutură uşor din cap. Întrebarea e greşită. Cea mai importantă întrebare este *de ce?* Când întrebarea „de ce" este suficient de puternică, „cum" îşi poartă singur de grijă.

– Nu are nici un sens ceea ce spui, remarcă Michelle.

– Întocmai! replică veselă Sam. Să faci imposibilul nu are niciodată sens. Ai auzit povestea femeii al cărei copil este prins sub o maşină? Cea care a apucat bara de protecţie, a ridicat maşina de deasupra copilului? Cum a făcut toate acestea? Părea a fi imposibil. Însă *de ce* a fost pentru ea o întrebare destul de puternică. Deci pur şi simplu a făcut imposibilul.

Michelle ţinea în mână o pătlăgea. Observă că mâinile îi tremură. Le împreună pentru a pune capăt tremurului.

– Mi-e frică.

– Michelle, voi fi cât se poate de sinceră cu tine. Este într-adevăr cel mai riscant scop la realizarea căruia am participat vreodată. Apropo, când încep cele 90 de zile?

– Au început acum o oră, de îndată ce am semnat contractul.

– Hmmm... Sam se oprise să se gândească. Ei bine, să ştii că eu am încredere în intuiţia ta chiar dacă tu nu ai. Trebuia să faci ceva ieşit din comun pentru a-l convinge pe Ericksen. Se putea juca cu tine timp de ani întregi, torturându-te cu acţiuni în justiţie pentru obţinerea custodiei, în timp ce copiii tăi ar fi ajuns deja la colegiu. Astfel vei rezolva situaţia foarte repede. Cu cât câştigi mai repede un milion, cu atât mai curând îi vei mângâia seara, înainte de culcare.

La această imagine, Michelle nu putu să îşi stăpânească lacrimile.

Din moment ce fac tot ceea ce trebuie să fac, înseamnă că pot realiza din ce în ce mai mult.
Îmi place să trăiesc. Profit din plin de fiecare zi pentru a-mi face viața din ce în ce mai bună.
Sunt fericit, sănătos, prosper, bogat, iubesc și sunt iubit.
Mă simt bine în pielea mea, prin urmare mă simt bine și în compania celorlalți.
Întâmpin fiecare zi cu un zâmbet pe chip și cu iubire în suflet.
Fiecare persoană cu care mă întâlnesc este încălzită de atitudinea mea.
Lucrez în permanență pentru a-mi îmbunătăți atitudinea. Citesc cărți pozitive, care îmi insuflă încredere și îmi ridică moralul.
Ascult casete audio și CD-uri în timp ce conduc și în timp ce fac gimnastică.
Mă asociez cu oameni prietenoși, afectuoși și protectori care sunt implicați în realizarea unor lucruri importante.
Oamenii cu care mă asociez își doresc pentru mine mai mult decât îmi doresc eu.
Proiectele în care sunt implicat îmi HRĂNESC sufletul.
Muncesc cu pasiune pentru a face bine, pentru a fi om bun și a-i ajuta pe alții să facă același lucru.
Am suficient. Fac suficient.

ÎNTINDERI DE DIAMANTE

În 1870, Russel H. Conwell, în vârstă de 27 de ani, era corespondent internațional pentru *American Travel*, un ziar săptămânal publicat în Boston. În timp ce călătorea cu o caravană de cămile pe o vale situată între Tigru și Eufrat, în Mesopotamia, ghidul său arab începuse să spună povești pentru a-i amuza pe turiștii americani.

Tânărul Conwell a fost profund impresionat de o legendă despre un fermier persan, Ali Hafed. Ademenit de poveștile unui preot budist, Ali Hafed și-a părăsit propria fermă, extrem de prosperă, pentru a căuta bogății nemaivăzute pe întinderile mitice de diamante.

Ali Hafed a hoinărit mult și bine, până la epuizare. Și-a pierdut tinerețea și prosperitatea și a murit departe de casă, fiind la bătrânețe un om sărac și deziluzionat. Nu după mult timp, povestea ghidul, întinderi întregi de diamante nemaivăzute au fost găsite pe pământul lui Ali Hafed.

– Iartă-mă, Sam, dar chiar nu știu cum se va întâmpla așa ceva.
– Crezi că poți suporta încă o analogie? zâmbi Sam.
Michelle ridică din umeri.
– Vezi acel bolovan de lângă gard?
Michelle dădu din cap. Era îngropat în pământ la o adâncime de un metru și jumătate.
– Ai putea să îl muți de acolo pentru mine?
– Dacă aș fi o furnică mare cât un om, probabil că aș putea.
Michelle regretă imediat sarcasmul din răspunsul ei, însă Sam păru că îl ignoră.
– Cum ai putea face asta, dacă ar trebui?
– Nu știu. Michelle părea morocănoasă.
Un bărbat pe nume Arhimede a spus odată: „Dați-mi o pârghie suficient de lungă și un punct de sprijin și pot mișca lumea."
Michelle își aminti repede de ora de fizică din clasa a opta, în care a învățat despre pârghii și scripeți.
– Îți dorești copiii suficient de mult, deci vei găsi și pârghia.[p.116]

Prima etapă pe care trebuia să o parcurgă Michelle era înființarea Echipei de Vis.[p.178]
– Nimeni nu reușește singur, îi aminti Sam.
– Ești una singură. Sam ridicase degetul arătător de la mâna stângă. Iar eu sunt una singură. Apoi aduse cele două degete unul lângă altul. Împreună avem puterea a 11 oameni[p.176]. Se opri. Și când adăugăm mai mulți oameni la echipa noastră, puterea crește exponențial.
Michelle înțelese lecția Samanthei: cea mai puternică pârghie a ei constă în capacitatea de a atrage o echipă puternică. Membrii acesteia nu trebuie să fie bogați, celebri sau frumoși – ci doar la fel de angajați ca și ea.
Michelle știuse imediat cine vor fi acești oameni: vechii ei prieteni din Deer Creek și noii prieteni din Riverdale.
Deși lui Michelle îi părea rău că trebuie să își oblige prietenii din Deer Creek să parcurgă drumul de jumătate de oră până în Riverdale, discreția și viteza erau esențiale. Michelle o invitase și pe Delphine să participe, însă din cauza îngrijirilor speciale de care avea nevoie fiica sa, nu putea să se angajeze la o sarcină care i-ar fi consumat atât de mult timp. Michelle își făgăduise să își ajute prietena după ce toate acestea se vor termina.

Pentru ceilalţi turişti, aceasta nu era decât una dintre nenumăratele poveşti ale ghidului, însă în mintea lui Conwell s-a întipărit un adevăr profund. Şi anume: „Diamantele tale nu se află în munţii de pe alte tărâmuri sau în mările îndepărtate; ele se află chiar în curtea ta, nu trebuie decât să sapi ca să le găseşti."

De-a lungul vieţii, Conwell a aplicat această lecţie valoroasă de nenumărate ori. Deşi a scris 40 de cărţi, a devenit celebru pentru faimoasa sa prelegere „Întinderi de Diamante". La începutul anilor 1900 a devenit cel mai celebru orator din America. La sfârşitul vieţii, în 1925, ţinuse această prelegere de peste 6.000 de ori în nenumărate oraşe din America. A fost ascultat de la milioane de tribune, la radio, iar astăzi eseul* său practic şi optimist încă mai este citit, iar casetele sale încă sunt ascultate. Banii obţinuţi din discursurile sale au fost folosiţi pentru finanţarea unor burse pentru cealaltă mare iubire a lui Conwell – Universitatea Temple din Philadelphia. Cum a realizat acest lucru – iată o altă poveste nemaipomenită.

Într-o seară, în 1884, un tânăr a venit la Conwell şi şi-a exprimat dorinţa de a lua lecţii de la el pentru a deveni pastor creştin. Conwell s-a oferit să îi predea tânărului o seară pe săptămână, însă la prima întâlnire stabilită au apărut şapte tineri plini de entuziasm. Clasa lui Conwell a crescut numeric, iar ulterior s-au introdus şi serviciile altor profesori. Mai târziu a fost necesar să închirieze o cameră, apoi o clădire şi ulterior două. În câţiva ani, grupul de elevi a crescut de la şapte la câteva sute, iar în 1888 a apărut „Carta Colegiului Temple". Desigur, Conwell a fost ales preşedinte, funcţie pe care a deţinut-o în următorii 38 de ani. Carta Universităţii Temple a apărut în 1907.

Astăzi, Universitatea Temple se mândreşte cu un număr de 29.000 de studenţi. Este cea de-a 39-a universitate din Statele Unite şi cel mai mare furnizor de educaţie profesională (drept, stomatologie, farmacie, medicină pediatrică). Aţi auzit fără îndoială de renumitul membru al conducerii, de asemenea absolvent al universităţii – actorul Bill Cosby. Corpul neînsufleţit al fondatorului, Dr. Russell Herman Conwell, se odihneşte în Founder's Garden, înconjurat de splendidele clădiri ale principalului campus al Universităţii Temple. Universitatea Temple însăşi este un monument trainic în memoria viziunii sale – propriile „Întinderi de Diamante".

* Pentru a citi întregul text al discursului lui Conwell, „Întinderi de diamante", accesaţi site-ul www.amaltea.ro/diamante.html.

Dimpotrivă, când Jeremy a cerut să fie inclus şi el în echipă, Michelle nu a fost de acord decât după o consultare rapidă cu Samantha.

– Ce îţi spune intuiţia? întrebă Sam, aşa cum obişnuia să facă deseori.

Michelle ajunse la concluzia că *trebuia* să fie acolo, deşi nu era tocmai sigură de ce.

Michelle nu era deloc afectată de faptul că Jeremy renunţase întru totul la insistenţele sale romantice. În drumul către Deer Creek, înainte de a se întâlni cu familia Ericksen, îi dezvăluise lui Michelle o parte mai mare din trecutul său. El şi Jennie se căsătoriseră de tineri. În primii ani nu au fost tocmai fericiţi, însă aveau destul de mulţi bani, întrucât el gestiona o afacere prosperă de consultanţă în domeniul informatic. Slăbiciunea pentru jocurile de noroc – începuse să liciteze lucruri mărunte pe Internet – devenise o obsesie necontrolată.

– Jenny a încercat să mă ajute. Când privesc înapoi, nu pot decât să o respect pentru că a fost de acord să mă elibereze din închisoare, pe cauţiune. Cred că falsificarea semnăturii ei pe actele pentru a doua ipotecă a fost adevăratul element distructiv al relaţiei noastre.

Undeva, de-a lungul relaţiei lor, când totul părea că se destramă, a apărut un fiu neprogramat, Jeremy Jr. Avea patru ani când Jeremy i-a părăsit.

– Apăruse tocmai când eram pe cale să-mi revin, concluzionă cu tristeţe. Până acum un an, credeam că îi voi căpăta înapoi, însă ea a întâlnit pe altcineva. Acum ei *sunt* o familie, iar Jennie mai are un copil şi îmi spune că e mai bine pentru toată lumea să nu mai fac parte din viaţa lor.

Acum Jeremy aproape că o implorase pe Michelle să îi ofere şansa de a-şi aduce contribuţia la echipă punându-şi la dispoziţie cunoştinţele în domeniul informaticii. Putea renunţa la slujba sa la Mariposa şi avea suficienţi bani puşi deoparte pentru a-i ajunge câteva luni. Era pregătit.

Componenţa finală a echipei era următoarea: cele două prietene bune ale lui Michelle, Courtney şi Summer, plus Jeremy şi profesoara şi prietena lui Michelle, Renee (care acum, ironia sorţii, lucra ca profesor suplinitor la aceeaşi şcoală privată pe care o frecventau Nicky şi Hannah).

Când le-a dat telefon i-au mărturisit toţi cât sunt de fericiţi să o ajute.

– De ce nu ai mai dat nici un semn de viaţă? se plânse Summer. Credeai că nouă nu ne pasă?

– Eram atât de umilită şi de nervoasă, explică Michelle, şi oricum nu mă puteaţi ajuta cu nimic.

Însă acum puteau să o ajute. În timp ce stătea în capul mesei din sala de conferinţe a lui Sam, revederea acelor chipuri dragi ameninţa să o

1. **Fiecare dintre noi manifestă ceva.** Dacă nu ai ceea ce vrei, întreabă-te: „Cum să mă manifest pentru a obține acest lucru?"
2. **Fiți. Faceți. Aveți.** Mai întâi, fiți. Apoi, faceți. Ulterior veți avea toată prosperitatea pe care o doriți.
3. **Trăiți viața deasupra liniei.** Dacă doriți să învățați în loc să îi acuzați pe alții, viața va fi mult mai ușoară.
4. **Abundența este starea dvs. naturală.** Oportunitățile și binecuvântările nu vor înceta să apară în viața persoanelor care îmbrățișează o atitudine de abundență.
5. **Cei care primesc dau.** Dați și vi se va da.
6. **Schimbarea realității este o lovitură.** Controlați-vă modul de gândire și veți ajunge să vă controlați rezultatele.
7. **Cuvintele transformă.** Vorbiți doar cu un scop. Dacă nu servește la nimic ceea ce vreți să spuneți, este preferabil să tăceți.
8. **Averea dvs. este propria persoană.** Tot ceea ce vă trebuie este o idee bună și angajamentul de a o pune în aplicare. Tot restul poate fi împrumutat.
9. **Bogăția înseamnă libertate.** Cele șase mari libertăți sunt libertatea financiară, temporală, relațională, spirituală, fizică și libertatea de a vă urma geniul.
10. **Totul începe de la un vis.** Dați-vă permisiunea de a avea un vis măreț. Îl puteți realiza.
11. **Claritatea înseamnă putere.** Nu vă gândiți *la* scopurile dvs., gândiți *din perspectiva* scopurilor dvs.
12. **Mai multă claritate înseamnă mai multă putere.** Notați în fiecare zi cele șase scopuri majore.
13. **Bazați-vă pe propriul geniu.** Aveți talente, abilități, interese și valori unice pe care numai dvs. le puteți transforma în ceva măreț.
14. **Folosiți iubirea ca pârghie.** Faceți ceea ce vă place și banii vor fi atrași către dvs.
15. **Imaginația este mai puternică decât voința.** Atunci când voința intră în conflict cu imaginația, imaginația învinge întotdeauna.
16. **Dimensiunea întrebării determină dimensiunea rezultatului.** Pe măsură ce veți pune întrebări mai bune, rezultatele se vor îmbunătăți și ele semnificativ.
17. **Deja cunoașteți răspunsul.** Acordați-vă timp pentru a vă cultiva intuiția. Bazați-vă pe „simțul" dvs. Nu se înșală aproape niciodată.

facă pe Michelle să plângă. Însă nu era nici momentul, nici locul potrivit pentru a plânge.

Încercă să facă o glumă.

– Doamnelor și domnilor, fixați-vă centurile de siguranță, zâmbi Michelle. Suntem gata de decolare.

– Oricare ar fi destinația, spuse Courtney pe tonul său practic, am înțeles cu toții că nu avem timp de pierdut.

Masa din sala de conferințe era din stejar masiv, înconjurată de scaune cu spătar înalt. Încăperea nu era deloc mică, însă masa era atât de mare, încât între ea și perete aproape că nu mai rămăsese nici un pic de spațiu. Un buchet superb de flori proaspete – gladiole și irișI – împodobeau centrul mesei, oglindind pastelurile din reproducerile după Monet așezate pe pereții de culoarea piersicii. Pe peretele din față, în litere aurii și luminat din tavan, se afla numele companiei, „SAM, Inc.", iar dedesubt o inscripție elegantă: *„Samantha Ann Munroe, Incorporated"*.

În dreapta lui Michelle stătea Sam, ca de obicei cea mai izbitoare prezență din sală, cu calmul său regal și coada bogată ce izvora de sub eșarfa roșu-maronie. În acea dimineață, mai devreme, spre încântarea lui Michelle, Sam o complimentase referitor la progresul pe care îl făcuse – devenea din ce în ce mai sigură pe ea și mai directă.

– Semeni din ce în ce mai mult cu mine, spuse Samantha, fără a intenționa să se autoaprecieze.

Din bucătărioara de lângă sala de conferințe, fiecare se servise cu cafea sau ceai de plante. Ceștile lor stăteau pe niște farfurioare cu sigla companiei Samanthei, pasărea Phoenix.

– Atunci, putem să începem, spuse Renee. Își puse mâinile în jurul ceștii cu ceai de zmeură. Avea o purtare rezervată, însă Michelle știa că este o profesoară devotată și o prietenă de încredere.

Michelle se uită instinctiv la Samantha, care îi aruncă un zâmbet slab în semn de încurajare. În cursul convorbirilor telefonice cu prietenele ei, Michelle pomenise despre pariul cu Anthony în linii mari. Acum era pregătită să prezinte mai multe detalii. Trase aer în piept:

– Știți cu toții că îmi doresc copiii înapoi. Mai mult decât orice altceva. Primul milion de dolari este al meu, în mod legal și oficial, fără nici un fel de obiecție din partea nimănui. Pentru a câștiga pariul cu Ericksen. Însă după ce îmi voi recăpăta copiii, intenționez să vă plătesc pentru timpul care mi l-ați pus la dispoziție, iar apoi să investesc în afacere oricât este necesar pentru a o menține profitabilă. Apoi împărțim profiturile.

18. **Fiţi congruent.** Aveţi ceea ce doriţi. Trebuie să credeţi că puteţi câştiga bani – foarte mulţi chiar. Trebuie să credeţi că meritaţi să fiţi bogat – din toate punctele de vedere.
19. **Sunteţi un magnet care atrage bani.** Sunteţi un adevărat magnet al lucrurilor pe care le doriţi. Dacă doriţi *cu adevărat* să aveţi bani, banii nu vă pot refuza.
20. **Bateţi şi vi se va deschide.** *„Oricare ar fi lucrul pe care visaţi să-l faceţi, începeţi să îl realizaţi chiar acum; îndrăzneala ascunde geniu, putere şi magie."* (Goethe)
21. **A împărţi cu alţii înseamnă a avea mai mult.** Dacă donaţi a zecea parte din venitul dvs., banii vor fi în cele din urmă mai mulţi, nu mai puţini.
22. **Dumnezeu ştie unde se află aurul.** Deveniţi partener cu Creatorul tuturor Bogăţiilor.
23. **Distrugerea înseamnă creaţie.** Istereza este duşmanul. Treceţi la un nou nivel de rezultate.
24. **Punerea laolaltă a tuturor elementelor spirituale.** Îmbinarea tuturor elementelor spirituale de care aveţi nevoie în acţiunea dvs. este cheia pentru obţinerea a tot ceea ce doriţi.

– Samantha a fost de acord să ne „împrumute" câţiva membri ai consiliului ei intern pentru a întocmi statutul. Vom fi o corporaţie gestionată îndeaproape. Fiecare va primi capital direct proporţional cu timpul investit. Îi făcu semn cu ochiul lui Jeremy, singurul „el" din sală. În cele din urmă poate vom angaja şi personal permanent, însă deocamdată nu ne putem permite.

– Sună destul de bine, spuse Renee cu un râs slab. Singurul lucru pe care nu îl ştim este cu ce se va ocupa compania.

– Da, într-adevăr mai este şi *această* mică problemă, zâmbi Michelle. Aici aş vreau să îi predau ştafeta vicepreşedintei mele, Samantha Munroe.

– Samantha se ridică, lăsând, după cum prevăzuse Michelle, acea impresie uluitoare pe care şi-o amintea din noaptea aceea de la hotel.

Sam privi fiecare membru al grupului printr-o mişcare subtilă a capului, pe care Michelle de asemenea şi-o amintea din acea noapte.

– O companie este înfiinţată atunci când are o misiune puternică, şi nu cred că am contribuit vreodată la lansarea unei companii cu o misiune mai puternică decât aceasta. Însă nu va fi uşor. Un milion de dolari în 90 de zile este un obiectiv îndrăzneţ.

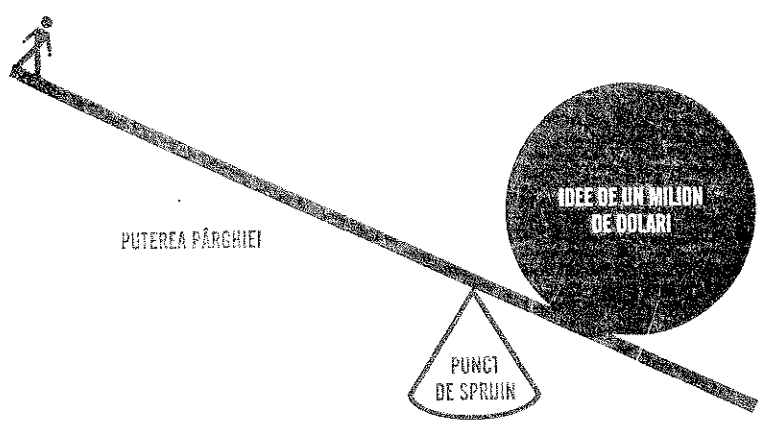
– Se pare că avem nevoie de un miracol, spuse Jeremy.

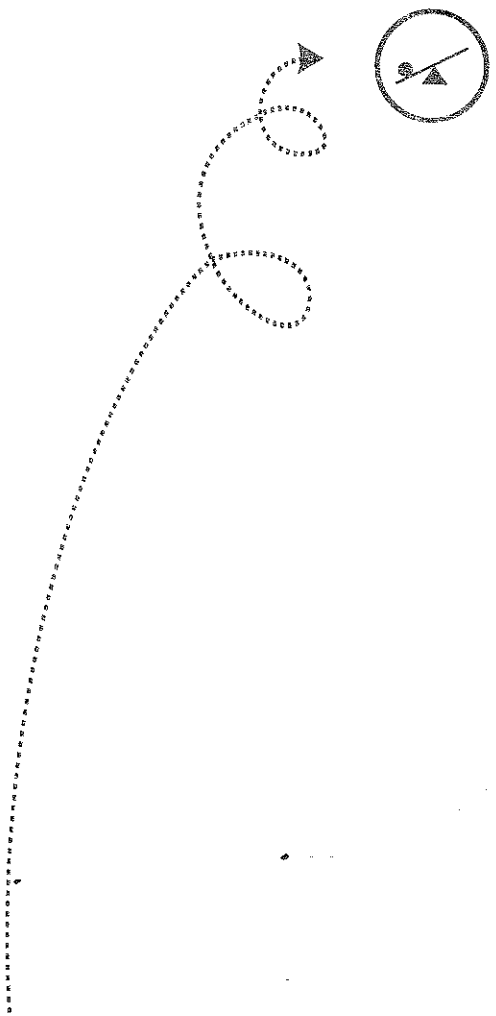
– Într-adevăr. Sam se opri – se pare pentru a produce senzaţie, dacă Michelle îşi cunoştea bine mentorul. Miracolul pârghiei. Şi chiar şi aşa, probabil că ne vom atinge scopul în ultima clipă.

– La ce te referi când spui *pârghie*? întrebă Summer.

– Mă bucur că ai întrebat, răspuse Sam. Deschideţi pliantele.

Toţi cei din sală deschiseră pliantul verde pe care îl aveau în faţă, doar pentru a vedea o singură ilustraţie:





Sam mişcă panoul prin faţa tuturor.

– Misiunea voastră este să mişcaţi piatra de un milion de dolari ...., se uită la ceas, în doar 89 de zile, 2 ore şi patruzeci şi cinci de minute.

Michelle se uită la prietenele ei. Privirea lor dezvăluia un amestec de teamă şi încântare.

Sam continuă.

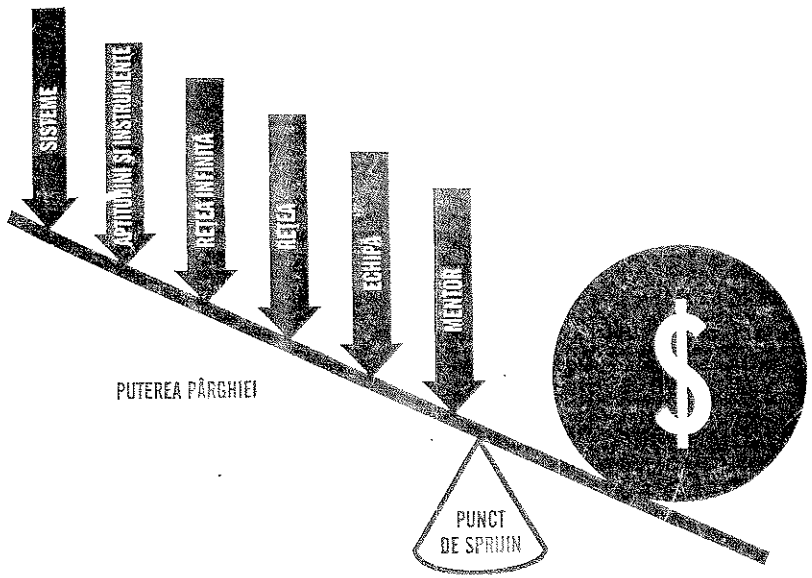
– Pentru a pune toate acestea în practică, trebuie să găsim o idee de un milion de dolari, căreia să îi aplicăm pârghia. Pârghia nu constă doar în deplasarea obiectelor mari cu efort minim. Se referă şi la viteză.

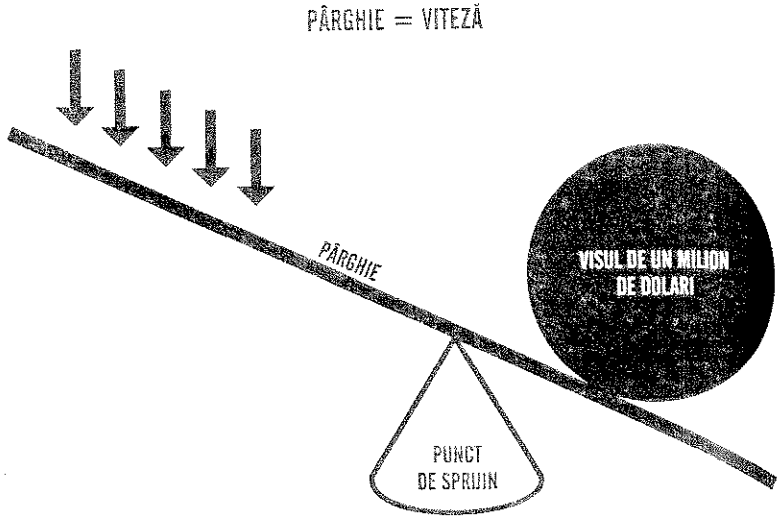
– Şi ce este punctul de sprijin? întrebă Courtney.

– Punctul de sprijin îl reprezentăm *noi*, spuse Sam, şi angajamentul nostru. Ca şi pârghia, totul pivotează în jurul acestui lucru.

Sam luă un marker verde de pe suportul de carioci al panoului de prezentare situat în capătul sălii şi desenă aceeaşi diagramă care se afla în faţa lor. Apoi, de-a lungul pârghiei desenă şase săgeţi şi adăugă următoarele cuvinte:

- Mentor
- Echipă
- Reţea
- Reţea infinită
- Aptitudini şi Instrumente
- Sisteme





Pârghia înseamnă viteză. Dacă doriţi să acumulaţi avere, aveţi nevoie de pârghie. Într-o măsură foarte mare. Pârghia este constituită din trei părţi. Prima parte este obiectivul (Visul) pe care intenţionaţi să îl transformaţi în realitate. Milionarul Iluminat se concentrează asupra unui vis care duce la progresul umanităţii; acest vis conferă valoare. Astfel, fiecare dolar câştigat este un dolar „iluminat". În plus, dovezile precesionale sunt întotdeauna pozitive, căci, pe măsură ce dolarii ajung la sume de milioane, fiinţa Milionarului Iluminat este străbătută de un sentiment de recunoştinţă.

Cea de-a doua parte este punctul de sprijin. Dvs. sunteţi acesta. Sunteţi centrul pârghiei. Fără dvs. pârghia nu poate funcţiona, indiferent de lungimea ei sau de puterea forţei aplicate.

Cea de-a treia parte este pârghia însăşi. Atunci când obiectivul şi punctul de sprijin sunt la locul lor, succesul depinde de lungimea şi puterea pârghiei. Puterea pârghiei depinde de lungimea sa. Cu cât pârghia este mai lungă, cu atât forţa necesară pentru mişcarea obiectului este mai *mică*. O pârghie lungă va lucra mai uşor şi mai repede decât una scurtă.

Milionarii Iluminaţi ştiu foarte bine că viteza este noua monedă a afacerilor. De aceea ei creează pârghii foarte lungi şi puternice.

– Vom aplica şase tipuri de forţă pârghiei noastre[p.128-142]. Fiecare tip, luat în parte, s-ar putea să nu fie suficient de puternic. Însă împreună... Sam nu mai adăugă nimic, iar Michelle ştia că de această dată îi încurajează să îşi folosească imaginaţia.

După un moment, Sam continuă.

– Prima formă de pârghie este găsirea unui *mentor*[p.144-172] – cineva care să fi trecut prin această experienţă. În cazul nostru, *eu sunt acela*. Mă pricep, spuse ea, însă nu mă pricep *atât de bine*. De aceea trebuie să adăugăm o *echipă* de indivizi angajaţi. Aici interveniţi voi.

Sam făcu semn către grupul din faţa ei.

– Chiar şi împreună, s-ar putea să nu fim suficient de puternici. Dar atunci când combinăm *aptitudinile, instrumentele* şi *sistemele* tuturor acestor forţe, la care adăugăm *reţelele* ce le unesc, ajungem să căpătăm o putere ieşită din comun.

– Aşadar, continuă Sam. Să presupunem că ideea noastră de un milion de dolari este să vindem diverse dispozitive practice. Profitul nostru este de un dolar pe dispozitiv. Prin urmare trebuie să vindem un milion în 90 de zile. Cunoaştem persoane care pot cumpăra un milion de dispozitive?

S-au uitat toţi unul la altul, dând din cap.

– Tocmai aici e cheia – şase dintre noi nu cunosc *nici o persoană* care ar putea cumpăra un milion de dispozitive. Însă fiecare dintre noi cunoaşte cel puţin 100 de oameni[p.216]. Iar aceşti 100 de oameni cunosc cel puţin alţi 100. Prin acest calcul foarte simplu, ajungem să avem 60.000 de oameni în reţeaua noastră. Printre care, poate, şi preşedintele actual al S.U.A.

– Şase grade de separaţie,[p.210] încuviinţă Renee încet.

– Exact. Care sunt şansele ca unul dintre aceste 60.000 de persoane să cunoască *persoana de contact cheie* – o persoană care cunoaşte o alta interesată să cumpere un milion de dispozitive?

– Cum ar fi tipul care a pus pe picioare magazinele Wal-Mart – Sam Walton, spuse Jeremy.

– Sau succesorul său, adăugă Renee.

– Jeremy are dreptate, aprobă Sam. Dacă aţi fi intrat în biroul dlui. Walton cât timp era în viaţă şi i-aţi fi arătat cel mai grozav dispozitiv, ar fi pocnit din degete şi în câteva zile ar fi livrat 10 milioane de dispozitive în magazinele din întreaga ţară.

Michelle se trezi dând aprobativ din cap împreună cu toţi cei de acolo şi, probabil pentru a o suta oară în acea zi, îi mulţumi lui Dumnezeu pentru că i-a scos-o în cale pe Sam.

CU CÂT PÂRGHIA ESTE MAI MARE, CU ATÂT IMPACTUL ESTE MAI MARE

Daţi-mi o pârghie suficient de mare şi un punct de sprijin şi voi mişca întreg Pământul.
ARHIMEDE (287 – 212 Î.C.)

Un star de cinema turnează un film o singură dată. Pârghia apare atunci când se fac mii de pelicule după acel film, vizionate în întreaga lume. Banii apar atunci când milioane de oameni plătesc pentru a viziona filmul.

Un jucător de baseball joacă baseball. Pârghia apare atunci când este privit de mii de fani pe stadion, iar meciul pe care îl joacă este transmis la televizor în toată ţara. Salariul mare pe care îl câştigă un jucător de baseball depinde de veniturile aduse de această pârghie.

Profesorii, pe de altă parte, au între 20 şi 40 de elevi în clasă. Au o pârghie foarte mică, de aceea salariul lor este relativ scăzut. Atât jucătorul de baseball, cât şi profesorul conferă valoare (se consideră că profesorul conferă în general mai multă valoare), şi totuşi jucătorul de baseball are o pârghie mai mare şi prin urmare poate să ceară şi să primească mai mulţi bani pentru serviciile sale decât un profesor.

Toate sumele mari de bani respectă principiul generalizat al pârghiei. De exemplu, primul volum al *Supei de pui pentru suflet* a conferit foarte multă valoare. Această carte a fost scrisă o singură dată, şi totuşi a fost cumpărată de milioane de ori. După ce cartea a devenit bestseller, autorii au putut să ducă pârghia mai departe, scriind şi alte cărţi cu marca „Supă de Pui" (de exemplu, *Supă de pui pentru suflet de îndrăgostit*) şi să conceapă şi alte produse pe aceeaşi temă, cum ar fi calendarele Supă de Pui. Zeci de milioane de astfel de produse au fost vândute şi continuă să fie vândute. Această pârghie creează surse continue de venit nu numai autorilor, dar şi editorilor, distribuitorilor, librăriilor şi multor altora.

Cartea *Nothing Down* explică puterea pârghiei în afacerile imobiliare. De exemplu, dacă investiţi 20.000 de dolari (deci 10%) într-o casă care valorează 200.000 de dolari (restul banilor împrumutându-i) şi a cărei valoare creşte cu 5% într-un singur an, atunci proprietatea valorează 210.000 de

– Este ceea ce Samantha numeşte *persoana de contact cheie*.[P.134] Persoana de contact cheie este puterea care pune lucrurile în mişcare. Michelle aştepta cu nerăbdare să îi arate lui Sam că fusese foarte atentă în timpul lecţiilor.

Încurajată de privirea laudativă a lui Sam, Michelle continuă, puţin mai ezitantă, totuşi.

– Există un principiu numit briciul lui Occam. Deşi discutase acest concept cu Sam de două ori, încă nu îl înţelesese pe deplin. Denumirea „briciul lui Occam" provine de la numele unui om de ştiinţă englez din secolul al paisprezecelea, William Occam, care a avansat teoria că „cea mai bună soluţie pentru rezolvarea unei probleme este aproape întotdeauna şi cea mai *simplă*." În cazul nostru, în loc să vindem un dispozitiv unui milion de oameni, am putea găsi o persoană care să cumpere un milion de dispozitive. Michelle se lăsă pe spătarul scaunului, mulţumită. Sam avea dreptate; atunci când împărtăşeşti lecţiile şi altora, le înveţi la un nivel mai profund.

După încă o oră, Michelle încerca o senzaţie aproape asemănătoare celei trăite atunci când alergase pentru prima dată la Stâncă împreună cu Sam: un amestec de epuizare şi bucurie.

Mâinile care masau ochii şi stilourile ce zăceau neatinse pe masă arătau clar că şi restul grupului trăia aceeaşi senzaţie; la urma urmei, aceasta a fost prima lor întâlnire cu Sam, care era într-o oarecare măsură similară unei experienţe cu impact puternic, ca şi cum ar fi gustat dintr-un hidrant de incendiu.

Când Sam anunţă ora prânzului, toţi se ridicară în picioare şi schimbară câteva cuvinte despre restaurantele chinezeşti şi mexicane. Michelle zâmbi în sinea ei, ştiind prea bine ce urma.

– În visurile voastre, dragii mei, anunţă Sam în timp ce toţi începuseră să îşi exprime planurile. Vom lua prânzul, unde altundeva decât – „Chez Samantha".

„Chez Samantha" era o mică grădină suspendată deasupra clădirii în care îşi avea sediul corporaţia.

Una dintre asistentele lui Sam comandase deja de la un restaurant din apropiere mai multe mâncăruri la pachet – printre care şi sandvişuri vegetariene şi cu carne de curcan.

dolari. Obţineţi pârghia nu numai pentru cei 20.000 de dolari investiţi, dar şi pentru ceilalţi 180.000 pe care i-aţi împrumutat. Investiţia dvs. de 20.000 de dolari v-a adus un câştig de 10.000 de dolari, deci a avut o rată de rentabilitate de 50%.

Când puteţi cumpăra bunuri imobiliare fără nici un acont, iar valoarea bunurilor creşte, obţineţi o rentabilitate cu banii altor persoane. Desigur, este vorba de timp şi de efort. Totuşi, posibilitatea de a obţine o rentabilitate financiară atunci când nu se investeşte nici un ban este nemaipomenită. Aceasta este pârghia infinită.

PUTEREA EXTRAORDINARĂ A PÂRGHIEI

Pârghia este puterea care controlează foarte mult cu foarte puţin. Uşile mari sunt susţinute de balamale mici. În lumea afacerilor, există cinci tipuri de pârghie.

- BAO – Banii Altor Oameni. În cazul investiţiilor în bunuri imobiliare, cumpărăm aceste bunuri dând doar 10% din banii necesari, şi totuşi controlăm 100% din proprietate. Celebra carte despre investiţii *Nothing Down* ne învaţă cum să ajungem la pârghia supremă: cum să cumpărăm proprietăţi plătind foarte puţini bani sau chiar deloc. Mii de oameni au devenit milionari folosind acest sistem.
- EAO – Experienţa Altor Oameni. Este nevoie de prea mult timp pentru a învăţa acest lucru singur, de aceea trebuie să împrumutaţi sau să învăţaţi de la alţii. Cel mai uşor mod de a deveni bogat este să învăţaţi personal de la cineva care este bogat. Învăţaţi tot ceea ce ştiu oamenii bogaţi, întâlniţi-vă cu persoanele lor de contact şi faceţi ceea ce fac ei – chiar mai bine. Dacă acest lucru nu este posibil, citiţi-le cărţile, urmăriţi-le înregistrările audio şi video, luaţi-le interviu dacă se poate şi participaţi la toate seminariile organizate de ei. O idee pe care o aflaţi astfel vă poate scuti de 10 ani de efort intens. Pârghia se referă la maximizarea rezultatelor într-un interval minim de timp. Prin urmare, însuşiţi-vă cantităţi întregi de informaţii şi idei noi – comprimate sub forma unor produse accesibile – cărţi, casete video şi audio, CD-uri şi seminarii. Acesta este cel mai rapid mod de a obţine EAO.

Sam lăsă discuţia să continue în timp ce fiecare lua loc pe scaunele albe din fier forjat. Luă un sandviş cu carne de curcan dintr-o cutie de carton, îl prinse cu ambele mâini şi îl duse la gură.

– Mi-e aşa de foame încât aş mânca tot sandvişul dintr-o singură înghiţitură, spuse ea. Deci, din moment ce Michelle se descurcă atât de bine, o voi lăsa pe ea să vorbească o bucată de vreme. Nici nu terminase bine de vorbit că luă o îmbucătură serioasă de carne.

– Ei bine, spuse Michelle dorind să se eschiveze, căci se gândea că i-ar fi plăcut şi ei să îşi devoreze sandvişul. Bănuiesc că singurul concept legat de pârghie pe care nu l-am discutat îl reprezintă *Reţelele Infinite*[P.224-232].

– O, Doamne, răsuflă uşurat Jeremy. Aici intervine „puterea voodoo".

– Dacă vrei să o numeşti aşa, replică Michelle, apărându-se. Vreau să spun că fiecare dintre noi crede într-o Putere Supremă, nu-i aşa?

– Bineînţeles, răspunse Summer imediat, şi, deşi câţiva păreau oarecum deranjaţi de această întrebare personală, încuviinţară cu toţii.

– Nu contează cum o numiţi, continuă Michelle, parafrazând-o pe Sam şi uitând cu totul de prânzul ei. Univers, Dumnezeu, Puterea Supremă.

– Ştiaţi că există 627 de nume diferite pentru Dumnezeu?, mormăi Sam printre înghiţituri.

Michelle continuă.

– Important e că Reţeaua Infinită este formată din Puterea Supremă plus toate forţele invizibile, spirite, îngeri, călăuze[P.228-230] sau cum doriţi dvs. să le numiţi. Cu toţii ne înconjoară chiar acum. Sunt gata să ne ajute.

Privirea de pe chipul lui Jeremy arăta că nu este atât de convins.

– Şi dacă ar exista într-adevăr o astfel de reţea, Jeremy? Michelle insistă. Dacă există o modalitate de a o exploata? Nu îţi cer să crezi că va funcţiona, ci doar să fii deschis în faţa acestei posibilităţi.

– Este mult prea vag pentru mine. Jeremy înghiţise şi ultima picătură din paharul cu Snapple. Eu mă pricep la calculatoare. Vreau lucruri concrete.

Sam aşeză pe masă sandvişul mâncat pe jumătate, gata oricând să îşi reia activitatea.

– Respect foarte mult activitatea ta, Jeremy. Ca să folosesc terminologia informaţională, cred că Internetul *Spiritual* ne uneşte pe toţi. Toţi suntem conectaţi la el douăzeci şi patru de ore pe zi. Când ne dorim ceva foarte mult, este ca şi cum am transmite mesaje prin poşta electronică. Şi primim răspunsuri... sute de răspunsuri asemenea

- IAO – Ideile Altor Oameni. Când a vrut să devină orator profesionist, Mark a participat la întrunirea Asociației Naționale a Oratorilor din 1974. Cavett Robert, „maestrul oratorilor" și co-fondator al acestei asociații, a vorbit despre modul prin care mai mulți autori pot concepe o carte. După o lună, Mark a adoptat ideea și a conceput o carte împreună cu Keith DeGreen denumită *Stand Up, Speak Out and Win*. 14 oameni au fost implicați în acest proiect, investind fiecare câte 2.000 de dolari pentru a obține în final 1.000 de cărți. A fost prima investiție a lui Mark pentru care nu a cheltuit nici un ban. A beneficiat de pe urma ideii altcuiva pentru a câștiga 200.000 de dolari în acel an (vânzând 20.000 de exemplare la 10 dolari bucata). Obiectivul dvs. este de a vă asocia cu oamenii care pot împărți cu dvs. idei aducătoare de bani.
- TAO – Timpul Altor Oameni. În general, oamenii își pun la dispoziție timpul fără a cere nimic în schimb în anumite împrejurări, însă majoritatea își vând timpul, talentul, relațiile, resursele și cunoștințele la un preț relativ scăzut. Creați o pârghie între dvs. și oamenii care excelează în folosirea abilităților lor.
- MAO – Munca Altor Oameni. Majoritatea oamenilor își doresc un loc de muncă. Își doresc mai mult siguranță decât oportunități. Angajați-i și delegați-le tot ceea ce dvs. nu doriți sau nu puteți face. Creați pârghii prin intermediul altor oameni și extindeți-vă afacerile.

Milionarii se pricep foarte bine la folosirea acestor cinci tipuri de pârghie.

APLICAREA PÂRGHIEI MAXIME

Singur, nu aveți nici o pârghie. Trebuie să vă bazați pe cunoștințele, experiența, banii și resursele dvs. Acesta este drumul lung și lent către abundență. În cele din urmă, resursele dvs. se epuizează. Sunteți descurajat. Vă dați bătut.

Prima formă de pârghie este obținerea ajutorului din partea unui mentor. Mentorul a escaladat acest munte înaintea dvs. Mentorul dvs. cunoaște terenul, provocările, prăpăstiile. Mentorul dvs. știe ce să facă. Iar ceea ce e mai important este că el știe ce să NU facă. Aceasta este prima scurtătură – să evitați pierderea timpului și a banilor în încercarea de a corecta greșelile de începător. Mentorul

e-mailurilor din căsuța de mesaje a intuiției noastre. Dacă acționăm asupra acestor răspunsuri, lucrurile vor lua o turnură pozitivă pentru noi.

– Mmmm, spuse Jeremy. Așa mai merge.

Acum Sam se adresa întregului grup.

– Prin urmare, prieteni, credeți că Puterea Supremă știe deja ce acțiuni vor crește mâine la Bursă? Sau ce proprietăți imobiliare își vor mări valoarea în următorii cinci ani? Sau ce afaceri sunt sortite succesului sau eșecului?

– Dacă există Dumnezeu, spuse Courtney, și sunt convinsă că există, numai ce știe El are *sens*. Ochii îi erau larg deschiși; fără îndoială că nu mai gândise niciodată până atunci în felul acesta.

– Atunci, continuă Sam, Puterea Supremă știe deja care este ideea noastră de un milion de dolari.[p-108]

Summer reformulă. Vorbea în șoaptă, ca și cum un extraordinar *adevăr călăuzitor* tocmai căpăta contur în mintea ei.

– Și *știe deja* numele tuturor persoanelor de contact cheie.

– Exact, spuse Sam. O idee nemaipomenită și o singură persoană de contact cheie ne despart de milionul de dolari.

Aduseră resturile de mâncare jos ca să le arunce.

– Să ne pregătim pentru o după-amiază de muncă intensă, îi preveni Sam veselă deschizând ușa către scări.

Femeia asta e ca argintul viu, se gândi Michelle.

În drumul spre sala de conferințe, Summer făcu un anunț scurt:

– Apropo, am cumpărat un ceas special pentru această ocazie. Scoase o cutie dreptunghiulară cu afișaj electronic. Numără zilele, orele și minutele rămase până la termenul limită. Luă cutia și o puse deasupra corpului cu aparate electronice din colțul sălii de conferințe. Arăta:

88 de zile, 22 de ore și 51 de minute.

Michelle tremură de groază, neștiind dacă să îi mulțumească prietenei ei sau să o certe. Când acest ceas va indica ultimul minut, ea

dvs. cunoaşte scurtăturile, metodele care economisesc timp şi mici trucuri. Aveţi nevoie de un mentor.

Cea de-a doua formă de pârghie este formarea unei echipe. Împreună, veţi realiza mai mult, mai uşor, mai repede. Puteţi repera punctele slabe ale celuilalt coleg. Îi puteţi încuraja pe membrii descurajaţi ai echipei. Şi ei vă pot încuraja atunci când sunteţi cu moralul la pământ. Ei pot umple golurile existente în setul dvs. de abilităţi. Pot fi puternici atunci când dvs. sunteţi slab. Ca echipă, alergaţi cu toţii mai repede. O echipă de ştafetă 4 x 4 aleargă pe o distanţă de o milă cu două secunde mai repede decât un alergător individual. Dacă doriţi să faceţi totul cu viteză, aveţi nevoie de o echipă.

Cea de-a treia formă de pârghie este reţeaua. Fiecare membru al echipei cunoaşte cel puţin 100 de persoane de contact importante. O echipă formată din şase membri va cunoaşte prin urmare 600 de oameni. Dacă fiecare dintre aceşti oameni cunoaşte 100 de persoane de contact, înseamnă că dvs. aveţi acces la 60.000 de persoane de contact importante. Însă aceste numere sunt destul de amăgitoare. S-a calculat că valoarea unei reţele este numărul membrilor ei la *pătrat*. Dacă reţeaua dvs. imediată este constituită din 600 de oameni, atunci accesul dvs. este către 600 x 600 sau 360.000 de persoane de contact importante. Evident, o echipă formată dintr-o persoană nu este suficientă. Aveţi nevoie de puterea unei reţele. În reţea, există mai multe *persoane de contact cheie* – care controlează reţele imense de oameni. O persoană de contact cheie are puterea de a pune lucrurile în mişcare. Nu este nevoie decât de un cuvânt rostit de această persoană. Valoarea unei reţele mari este probabilitatea crescută de a găsi persoana de contact cheie. Şi nu uitaţi, nu este nevoie decât de O SINGURĂ persoană de contact cheie.

Cea de-a patra formă de pârghie este Reţeaua Infinită. Există o conexiune spirituală care ne uneşte pe toţi. Acesta este farmecul coincidenţei, norocului, şansei, răsturnărilor de situaţie. Conectarea la Reţeaua Infinită este forma supremă de pârghie.

Cea de-a cincea formă de pârghie este utilizarea instrumentelor şi a aptitudinilor. Milionarii folosesc instrumentele abundenţei – calculatoare, Internet, e-mail – pentru comunicaţii rapide, calcule rapide, decizii rapide. Dacă doriţi decizii rapide, aveţi nevoie de informaţii urgente.

Cea de-a şasea formă de pârghie o constituie sistemele. Fiecare milionar a sistematizat, raţionalizat şi organizat procesele de acumulare a averii. Cea mai eficientă formă de transfer de informaţii este să învăţaţi sistemul mentorului dvs. Şi să îl urmaţi – fie că aţi ales bunurile imobiliare, piaţa titlurilor de valoare, afacerile sau Internetul. Învăţaţi sistemul.

Atunci când forţa combinată a mentorilor, echipelor, reţelelor, Reţelelor Infinite, instrumentelor şi sistemelor se aplică unei pârghii puternice, lungi, miracolele pot apărea în doar câteva minute.

va fi cea mai fericită femeie din lume sau o femeie deznădăjduită care urma să-şi trăiască viaţa copleşită de regrete.

În următoarele trei ore a avut loc o sesiune febrilă de brainstorming care a început cu întrebarea: care este ideea noastră de un milion de dolari? Au început cu un exerciţiu numit „Punct forte unic sau Punct slab" care i-a ajutat să descopere ce talente, aptitudini şi interese unice ar putea fi transformate în idei de un milion de dolari. Apoi şi-au analizat punctele slabe cu scopul de a crea produse sau servicii care să le rezolve problemele. Nici o idee nu a fost respinsă.

– Amintiţi-vă povestea Întinderilor de Diamante[p.118], îi îndemnase Sam. Căutăm *orice* idee – de-a voastră sau de-a unei cunoştinţe de-a voastre. O reţetă. Un instrument special. Un joc. O idee pentru o carte.

Până la ora 4 p.m., umpluseră zeci de pagini şi le afişaseră pe pereţii sălii de conferinţe.

După o pauză de 15 minute, Sam le-a explicat că scopul unei Echipe de Vis nu este doar să vină cu idei, ci şi să se asigure că acele idei sunt bune. Unii membri ai echipei au o anumită abilitate de a vedea oportunităţi. Alţii de a vedea obstacole. Toţi au un rol important. Prezenţa lor este necesară pentru a pune în practică o idee excelentă. Prin urmare, Sam a împărţit grupul în două mai mici: Iepurii Sălbatici şi Ţestoasele[p.188]. Iepurii, din care făceau parte Sam, Michelle, Courtney, şi Renee s-au retras într-un colţ al biroului lui Sam pentru a începe repede să noteze lista cu 100 de persoane de contact.[216-218]

În timp ce Ţestoasele ieşiseră din cameră, Sam i-a îndrumat pe Iepuri să restrângă nenumăratele liste cu idei de un milion de dolari la o listă scurtă formată din doar 10 candidaţi cu „probabilitate ridicată" de succes. O jumătate de oră mai târziu, Ţestoasele au fost invitate să se întoarcă în cameră cu un singur scop – acela de a juca rolul de avocat al diavolului. Pe măsură ce auzeau fiecare idee prezentată, sarcina Ţestoaselor era să anticipeze problemele care ar putea apărea în legătură cu ea. De-a lungul acestui proces, ele au fost capabile să reducă lista la trei idei care implicau cele mai puţine obstacole. Ambele echipe au venit cu planuri de urgenţă pentru fiecare problemă potenţială – dacă planul A nu ar fi funcţionat, ar fi pus în practică planul B.

În cele din urmă Sam a împărţit grupul în trei părţi. Fiecare parte a luat o idee şi şi-a asumat responsabilitatea de a o pune în practică.

Prima pereche, formată din Sam şi Renee, era responsabilă de afacerile imobiliare. Acestea constituiau, la urma urmelor, specializarea nr. 1 a lui Sam. Renee fusese agent imobiliar şi mai deţinea autorizaţia pentru

AL DOILEA MONOLOG

„Sunt un magnet care atrage bani."

Îmi plac banii şi banii mă plac.
Atrag bani.
Atrag bani 24 de ore pe zi.
Câştig cantităţi considerabile de bani.
Ştiu cum să câştig bani.
Ştiu că în viitor voi avea mai mulţi bani decât acum.
Banii pe care îi câştig se înmulţesc, se dublează în permanenţă.
Îmi place întotdeauna să am din ce în ce mai mulţi bani.
Mă voi bucura la nesfârşit de o sumă din ce în ce mai mare de bani.
Am infinit de mulţi bani – mai mult decât suficienţi pentru fiecare dorinţă şi nevoie.
Economisesc bani cu plăcere.
Economisesc cu consecvenţă 10% din banii pe care îi câştig.
Investesc banii într-un mod înţelept.
Asist la înmulţirea banilor mei fără nici un efort.
Donez bani pentru cauze nobile şi în scopuri filantropice care aduc o diferenţă permanentă şi semnificativă.
Bunurile mele imobiliare se află într-o stare perfectă, modernizată şi vor constitui o moştenire de durată care aduce o diferenţă importantă şi memorabilă.
Banii se îndreaptă către mine în toate formele şi tiparele.
Am foarte, foarte mulţi bani.
Am bani peste tot: în minte, în viitor, în buzunar, în portofel, în seif, în conturi bancare, în afaceri, în investiţii şi în orice loc unde se pot înmulţi.
Îmi plac banii şi banii mă plac.
Banii şi toate echivalentele lor sunt atrase către mine.
Banii mă fac să fiu un om mult mai bun.
Tot ceea ce fac este să produc surplus, abundenţă şi belşug pentru mine şi pentru toţi ceilalţi.

a lucra în domeniu, prin urmare era firesc ca ele două să colaboreze – beneficiind bineînţeles de asistenţa lui Michelle.

Jeremy şi Summer formau cea de-a doua pereche. Obiectivul lor era să folosească experienţa lui Jeremy în domeniul Internetului pentru a găsi un produs sau serviciu ce ar putea fi comercializat online.

Michelle şi Courtney au fost asociate pentru a încerca să fructifice cunoştinţele lui Courtney în domeniul vânzării de bunuri. După eliminarea mai multor idei, s-au decis asupra unui produs care avea cinci sau şase posibilităţi de vânzare... însă nici una dintre acestea nu părea tocmai potrivită.

– De ce să nu se concentrăm asupra celei mai bune idei, canalizându-ne întreaga energie pentru a o pune în practică? întrebă Summer.

– Deoarece avem în vedere Surse Multiple de Venit[P.270], răspunse Samantha. Nu ştim care dintre aceste idei va da rezultate. Prin urmare le lansăm pe toate trei. Poate că nici una dintre ele nu va aduce singură un milion de dolari – să presupunem că noi câştigăm 200.000 de dolari din proprietăţi imobiliare, alte 500.000 prin vânzări online şi 300.000 prin comercializarea unui produs. Împreună ajungem să avem un milion. Apoi, e posibil ca nici una dintre aceste idei să nu dea rezultate. „Mama Ideilor de un Milion de Dolari" s-ar putea să plutească încă pe aici. Prin urmare, trebuie să căutăm în continuare. În fiecare zi, conştientizaţi totul, fiţi cu ochii în patru... cercetaţi fiecare lucru din jurul vostru pentru a găsi idei de un milion de dolari.

Renee părea nedumerită, ca şi cum nu ar fi fost întru totul de acord cu Sam.

Sam continuă:

– Renee, ţi s-a întâmplat vreodată să ieşi dintr-o parcare într-o maşină nouă şi să observi imediat alţi oameni conducând maşini identice cu a ta, de aceeaşi culoare, acelaşi design etc.? De ce se întâmplă asta? Sam întrebă: În altă zi abia dacă vezi o maşină ca a ta. Alteori se pare că sunt sute de astfel de maşini. Lăsă întrebarea în aer. Totul se rezumă la puterea de conştientizare. De îndată ce mintea ta este magnetizată[P.98] – încărcată emoţional – începi să observi lucruri care au fost întotdeauna acolo, însă pe care nu ai reuşit să le conştientizezi. Nu uita un lucru: ideile de un milion de dolari plutesc în jurul nostru în fiecare zi, în fiecare moment.

Sam îşi ridică mâinile şi începu să adune gânduri imaginare din aer.

– Ce idee de un milion de dolari pluteşte în jurul capului tău chiar în acest moment, idee pe care nu trebuie decât să o conştientizezi? În clipa

ADEVĂRATA POVESTE A LUI ROCKY

În 1974, Sylvester Stallone era un actor şi un scenarist falit şi descurajat. În timp ce asista la un meci de box a fost inspirat de un boxer „oarecare" care a câştigat în faţa marelui Mohammed Ali.

S-a dus repede acasă şi într-o febră creatoare de trei zile a compus prima variantă a scenariului intitulat *Rocky*.

Scăzând preţul până la 106 dolari, Stallone i-a vândut scenariul agentului său. Un studio i-a oferit 20.000 de dolari, cu condiţia ca Ryan O'Neal sau Burt Reynolds să joace rolul principal. Stallone era încântat de ofertă, însă îşi dorea să joace rolul el însuşi. S-a oferit să joace gratis. I s-a spus: „Nu aşa se procedează la Hollywood." Stallone a refuzat oferta deşi avea nevoie disperată de bani.

Apoi i s-au oferit 80.000 de dolari cu condiţia să nu joace rolul principal. I-a respins din nou.

Producătorii i-au spus apoi că Robert Redford este interesat să joace rolul, iar în acest caz i s-ar oferi 200.000 de dolari. Din nou au fost întâmpinaţi cu un refuz.

Au ridicat oferta la 300.000 de dolari pentru scenariu. Le-a mărturisit că nu doreşte să se întrebe toată viaţa „Ce s-ar fi întâmplat dacă?"

I s-au oferit atunci 330.000 de dolari. De data aceasta a replicat că preferă să nu se realizeze niciodată filmul dacă rolul principal nu e interpretat de el.

În cele din urmă cerinţa i-a fost aprobată. I s-au dat 20.000 de dolari pentru scenariu, plus 340 de dolari pe săptămână – ceea ce reprezenta remuneraţia minimă pentru un actor. După scăderea cheltuielilor, a onorariului agentului şi a impozitelor, valoarea netă a venitului său a fost de aproximativ 6.000 de dolari în loc de 330.000 de mii.

În 1976, Stallone a fost nominalizat la Oscar pentru Cel mai bun actor. Filmul *Rocky* a câştigat trei premii Oscar: Cel mai bun film, Cel mai bun regizor, Cel mai bun montaj. Seriile *Rocky* au adus de atunci un profit brut de 1 miliard de dolari şi l-au transformat pe Sylvester Stallone într-un star internaţional de cinema!

Urmaţi-vă instinctul. Nu renunţaţi la planurile dvs.

în care îţi dai seama de această idee, vei deveni Milionar într-un Minut – tot restul nu este decât punere în practică.[p.19]

Seara, când s-au retras în cele din urmă, Sam le-a dat sarcina de a completa listele cu 100 de nume, şi, pe baza intuiţiei, de a le clasifica în ordinea importanţei în două liste separate, A şi B, – lista A constituită din cei mai buni 10 oameni care au cea mai mare probabilitate de a conduce către *persoana de contact cheie*, lista B alcătuită din toate celelalte persoane.

– Nu uitaţi, le aminti Sam, în timp ce ieşeau din sala de conferinţe. Briciul lui Occam. Îmi puteţi spune încă o dată ce este?

Răspunsul veni nu tocmai la unison, vocea lui Michelle auzindu-se cel mai tare.

– Cea mai bună soluţie a unei probleme este aproape întotdeauna cea mai simplă.

86 de zile...

Sam îşi instruia elevii care îşi dăduseră singuri porecla de Vulturi Milionari, în cursul unei plimbări la Stâncă.

– Ochii de vultur, le spuse Sam, sunt cei mai ascuţiţi din întregul regat al animalelor. Ei pot repera prada de la sute de metri înălţime. Îşi păzesc cu ferocitate cuiburile şi puii. Sunt păsări nobile, cu o anumită demnitate, care au supravieţuit pentru că sunt puternice.

Această excursie la Stâncă a reprezentat pentru ei toţi, cu excepţia lui Michelle, primul contact cu sanctuarul lui Sam. Era puţin după 8 a.m., iar soarele cald al dimineţii scălda totul în jur. În faţa lui Sam, mai toţi membrii grupului stăteau cu picioarele încrucişate, în afară de Jeremy, care era culcat pe spate pe o piatră plată, cu ochii închişi. Vroia să pretindă că nu doarme, însă din când în când, Summer trebuia să îl înghiontească pentru a se opri din sforăit. Nu era obişnuit să se trezească înainte de 10 a.m.

– Ieri, continuă Sam, v-am povestit despre Efectul Fluture[p.17] – care se referă la faptul că micile modificări pe care le faceţi în viaţă astăzi pot aduce rezultate enorme mai târziu. Să facem puţin brainstorming: Care sunt schimbările mărunte – obiceiuri, activităţi de un minut, tipare de gândire – care ar putea să vă transforme viaţa?

Summer vorbi prima:

– Cum ar fi vizualizarea visurilor?[p.74]

REVIZUIRE SUCCINTĂ A PÂRGHIEI

1. **Pârghia este sinonimul vitezei.** Pentru a câştiga un milion de dolari într-un minut, trebuie să stăpâniţi principiul pârghiei. Cu cât aveţi mai multă pârghie în activitatea dvs., cu atât veţi câştiga bani mai uşor şi mai repede.
2. **Cu cât pârghia este mai lungă, cu atât impactul este mai puternic.** Milionarii Iluminaţi ştiu că uşurinţa şi viteza sunt noile monede ale afacerilor. Ceea ce înseamnă că Milionarii Iluminaţi creează pârghii foarte lungi şi foarte puternice.
3. **Milionarii se pricep foarte bine să folosească cele cinci tipuri de pârghie din lumea afacerilor:**
   - BAO – Banii Altor Oameni
   - EAO – Experienţa Altor Oameni
   - IAO – Ideile Altor Oameni
   - TAO – Timpul Altor Oameni
   - MAO – Munca Altor Oameni
4. **Milionarii caută în permanenţă o pârghie.** Milionarii Iluminaţi se întreabă în permanenţă: Cum pot crea o pârghie pentru situaţia în care mă aflu, pentru această idee, pentru această oportunitate? Pentru a deveni Milionar la Minut, vă întrebaţi în permanenţă: „Unde este pârghia? Unde este pârghia?"
5. **Există şase forme de pârghie care vă oferă rezultate maxime.**
   - Mentori
   - Echipe
   - Reţele
   - Reţele Infinite
   - Instrumente şi aptitudini
   - Sisteme

Aplicaţi toate aceste forme de pârghie într-un scop curat şi iluminat. Nimeni nu vă va mai opri din drum.

– Exact, spuse Sam. Într-un minut, vă puteţi vizualiza visurile în cele mai mărunte detalii, contopindu-vă cu persoana voastră – aşa cum aţi dori-o.

– Dar notarea scopurilor? întrebă Renee. Notarea a şase scopuri în fiecare zi nu durează decât un minut, însă ne ajută să ni le impregnăm în minte şi în inimă.[P.78]

– Foarte bine. Atceva?

Michelle îşi pregătise răspunsul.

– Gimnastica – în fiecare dimineaţă, de exemplu. Durează mai mult de un minut, însă nu ne răpeşte decât o cantitate mică de timp, iar rezultatele sunt extraordinare.

De-a lungul discuţiei au venit cu zeci de răspunsuri: rugăciuni, meditaţii, exerciţii de respiraţie adâncă, lovirea cu un elastic de cauciuc ori de câte ori există un gând negativ, yoga, observarea presimţirilor.

– În contextul afacerilor, continuă Sam, modul în care înmânezi cuiva cartea de vizită poate produce un efect fluture. În Extremul Orient, înmânarea unei cărţi de vizită reprezintă un moment extrem de important. Se folosesc ambele mâini, întrucât folosirea unei singure mâini este considerată dovadă de impoliteţe. Iar pe spatele cărţilor de vizite sunt enumerate obiectivele avute în vedere de persoana respectivă.

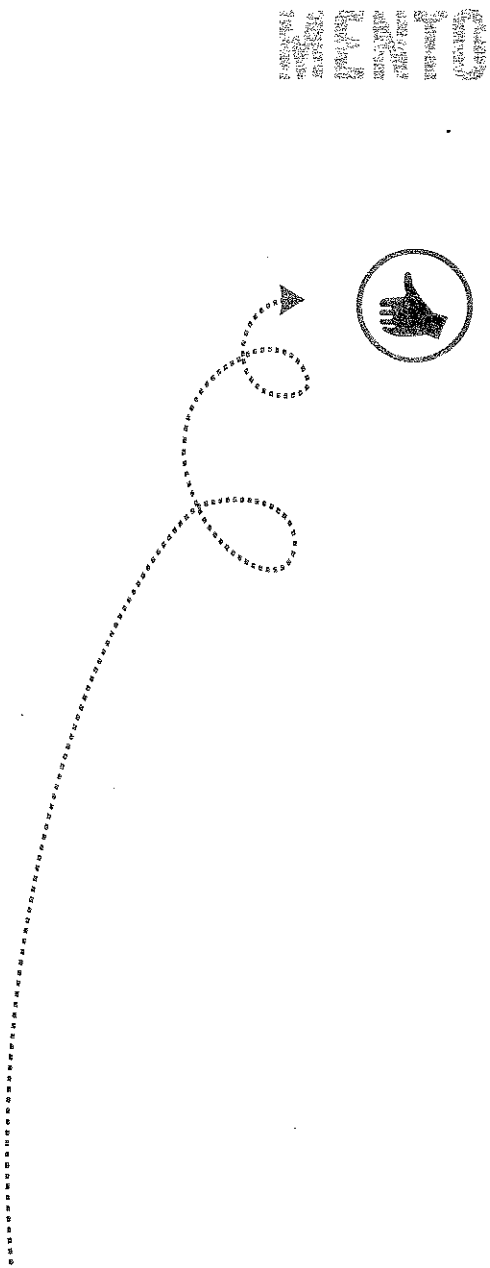
– Ce idee nemaipomenită, exclamă Jeremy, care începuse să asculte.

Sam încuviinţă.

– Chiar şi obiceiul de a da mâna cu persoana căreia i se înmânează cartea poate avea un efect pozitiv. Când strângeţi mâna cuiva, nu e tocmai indicat să faceţi acest lucru îndelung, până când îi observaţi culoarea ochilor. Gestul de a strânge mâna creează impresia de sinceritate şi seriozitate. După ce ajungeţi să cunoaşteţi persoana respectivă mai bine, puteţi trece de la o strângere de mână puternică la o strângere de mână mai uşoară sau la o simplă atingere a braţului. Mie personal îmi plac îmbrăţişările. Nu durează decât două secunde, însă creează o legătură mai profundă. Şi, adăugă Sam, să nu uitaţi niciodată numele persoanei.

– Vai, oftă Summer, mă descurc îngrozitor în privinţa memorării numelor.

– Spune-ţi asta în continuare, o mustră Sam, şi nu te vei descurca niciodată. Mai degrabă ţi-ai spune: „Mă descurc din ce în ce mai bine în privinţa memorării numelor" şi vei vedea că în curând chiar aşa va fi. Să reţii numele unei persoane constituie unul dintre cele mai valoroase şi mai puţin costisitoare daruri pe care le poţi oferi – este un dar faţă de



persoana pe care o saluţi, dar şi faţă de tine însuţi. Dacă ţi-aş da o mie de dolari pentru a reţine un nume, ai reuşi?

– Ei, m-aş gândi eu la o modalitate de a reuşi, spuse Jeremy, ridicându-se în picioare.

– Exact, răspunse Sam. Fiecare relaţie pe care o ai cu cineva trebuie îmbunătăţită – stimulată. Tocmai lucrurile mărunte aduc profiturile cele mai mari. Făcu o pauză. Că tot veni vorba despre bani. De fiecare dată când cheltuiţi bani, acordaţi-vă un minut pentru a reflecta la cheltuirea lor corectă – în stilul milionarului.[P-246]. Nu cheltuiţi banii pe lucruri inutile. Evitaţi să contractaţi datorii. Planificaţi-vă cumpărăturile. Cu cât vă faceţi planuri pe termen mai lung, cu atât mai ieftină va deveni viaţa voastră. Aşteptaţi până obţineţi reduceri. Verificaţi chitanţele. Folosiţi cu atenţie carnetele de cecuri. Găsiţi o modalitate prin care să transformaţi o cheltuială obişnuită într-o investiţie comercială. Acordarea acelui minut în plus pentru cheltuirea înţeleaptă a banilor vă poate transforma într-un milionar. Oamenii cu probleme financiare nu fac aceste lucruri – nu e de mirare că trăiesc de pe o zi pe alta şi sunt întotdeauna înglodaţi în datorii.

Sam continuă:

– Pentru a vă schimba viaţa nu e nevoie de o modificare radicală. Doar câteva lucruri mărunte în fiecare zi – câteva bătăi din aripi ale unui fluturaş – vă pot determina să deveniţi persoana care vă doriţi să fiţi.

După ce au terminat lecţia la Stâncă, Sam îi rugă pe toţi să stea în şir, repetând cu voce tare dintr-un Monolog cu privire la Echipă. [P-200], cea de-a doua formă de pârghie.

Pe măsură ce rosteau cu voce tare monologul, ecoul cuvintelor lor răsuna în vale.

– Cu visul potrivit...

Visul potrivit. Visul potrivit. Visul potrivit.

– Şi cu echipa potrivită...

Echipa potrivită. Echipa potrivită. Echipa potrivită.

– Putem realiza...

Realiza. Realiza. Realiza.

– Miracole!

Miracole. Miracole. Miracole.

PÂRGHIA PUTERNICĂ ÎN RELAȚIILE CU MENTORII

O singură conversație cu un om înțelept
valorează cât o lună de studiu intens din cărți.
PROVERB CHINEZESC

Dicționarul definește cuvântul *mentor* în felul următor: „un consilier sau profesor înțelept și de încredere". O altă definiție frecventă este „instructor". Foarte puțini oameni ating succesul personal fără mentori. Iată de ce avem nevoie de mentori.

Mai întâi, mentorul ne oferă perspectivă. Deseori, suntem prea implicați pentru a vedea lucrurile în mod obiectiv. Suntem influențați de sentimente – teamă, emoții, anxietate, confuzie, entuziasm. Un mentor este neutru și poate vedea lucrurile cu o anumită detașare. Experiența și timpul înseamnă înțelepciune. Mentorul ne oferă înțelepciunea unei vieți întregi de experiență.

În al doilea rând, mentorul ne oferă pricepere. Mentorul umple golurile ignoranței noastre. În abordarea unei sarcini noi, un mentor cu experiență poate simplifica procesul, ne poate instrui în rezolvarea părților complicate, ne poate ajuta să ocolim capcanele și ne poate preveni asupra eventualelor pericole. Mentorul ne ajută să evităm școala loviturilor grele – cel mai costisitor tip de educație în materie de timp, bani și implicare emoțională. Mentorul ne pune la dispoziție o scurtătură.

În al treilea rând, mentorul ne oferă răbdare. În deprinderea oricărei abilități noi, există un grafic de învățare. Mentorul ne învață să dăm dovadă de răbdare de-a lungul luptei împotriva eșecurilor în drumul către perfecțiune. Cunoașteți o persoană de succes care nu are un mentor? Haideți să vedem, de exemplu, care este povestea lui Warren Buffett.

Buffett este cel mai mare investitor din lume – un multi-miliardar. Când era la colegiu, în ultimii ani de studiu, Buffett a citit o carte de Benjamin Graham numită *The Intelligent Investor* (considerată și acum una dintre cărțile fundamentale despre piața titlurilor de valoare). Pentru Buffett, a fost o epifanie. Când a aflat că Graham predă la Universitatea Columbia, s-a înscris acolo și a studiat sub îndrumarea lui Graham, obținând licența în economie.

După absolvire, Buffett a încercat să lucreze la compania lui Benjamin Graham (s-a oferit chiar să lucreze gratis). După ce l-a respins inițial, Graham

85 de zile...

Michelle clănțănea din dinți atât de tare, încât simțea că ar putea să muște și o bucată de lemn.

Courtney o conducea la Golden House, sediul rezidenților din Deer Creek, unde urma să-și vadă în sfârșit copiii, deși Nicky și Hannah nu puteau să o zărească. Urma să îi privească din culise – așa-zisele culise – în timp ce cântau pentru public, în cadrul corului de copii din St. James.

Michelle era îngrozită la gândul că se va întâmpla ceva rău. Putea fi surprinsă de cei doi soți Ericksen. Poate că autobuzul care îi ducea pe copiii din St. James în excursii prin apropiere s-ar putea prăbuși. Michelle nu a fost o mamă exagerat de preocupată până la moartea lui Gideon, când și-a dat seama că nici ea, nici cei dragi ei nu se află sub nici o aripă protectoare.

Golden House era o clădire mare și modernă situată pe un teren spațios la marginea orașului. Courtney opri mașina în parcarea din apropiere și intră împreună cu Michelle.

– Ce ai aici? întrebă Courtney, arătând spre sacoșa albă pe care o ținea Michelle în timp ce o așteptau pe Summer în hol. Summer era director responsabil cu activitățile sociale la Golden House.

– Un dar pentru copii. Tremura gândindu-se la ce se va întâmpla.

– Nu vei avea necazuri? întrebă Courtney, pragmatică, acum ca și întotdeauna, și se încruntă.

– Într-un fel sau altul, tot am să-l ofer, răspunse Michelle înverșunată.

De un an deja, îi visa pe Nicky și Hannah aproape în fiecare noapte. Deseori visele ei erau coșmaruri, îi vedea dispărând în mare sau blocați la etajul al doilea al unei clădiri în flăcări. Câteodată visele ei erau fericite și o aduceau într-o stare de dulce ușurare. Erau toți împreună, câteodată chiar și cu Gideon – însă când se trezea, trebuia să îi piardă din nou.

Acum, cum îi privea prin gaura cheii de la ușa din bucătărie, nu putea să se hotărască dacă erau vise frumoase sau coșmaruri. Michelle îi vedea, dar nu îi putea atinge, nu le putea vorbi. *Poate că așa te simți după ce mori*, se gândi Michelle. Purtau amândoi uniformele de marinar

a fost de acord să îl angajeze trei ani mai târziu. Buffett şi-a petrecut următorii doi ani sub instruirea celebrului autor.

La vârsta de 25 de ani, Buffett s-a întors în Omaha, Nebraska şi şi-a deschis, împreună cu şapte investitori, compania Buffett Associates. Investiţia iniţială a lui Buffett a fost de 100 de dolari. În cinci ani a ajuns milionar şi urmează să devină cel mai celebru investitor din istorie.

Nu uitaţi, sinergia nu poate fi atinsă de o singură persoană. Este nevoie de cel puţin două. Aproape toţi Milionarii Iluminaţi au mentori. Ei recunosc nevoia de a avea mentor. Este parte a pârghiei lor. Sunteţi la fel de puternici ca mentorii dvs.

IMPORTANŢA MENTORILOR

Omul slab vede fermele care au garduri şi acoperişuri, casele care sunt deja construite. Omul puternic vede casele şi fermele care se pot construi. Ochiul său construieşte proprietăţi imobiliare tot atât de repede cum se iveşte soarele dintre nori.

RALPH WALDO EMERSON

Studiaţi biografia oricărei persoane celebre şi veţi descoperi că a fost ucenicul unuia sau al mai multor maeştri. Prin urmare, dacă doriţi să ajungeţi la măreţie, renume şi succes extraordinar, trebuie să fiţi ucenicul unui specialist în domeniu. De obicei, perioada de ucenicie este de doi ani sau mai mult. Veţi dori să preluaţi toate informaţiile pe care le deţin mentorii, să aflaţi toate sursele şi secretele lor, să vă întâlniţi cu toate persoanele lor de contact, să studiaţi tot ceea ce au studiat ei, tot ceea ce studiază şi tot ceea ce vor studia. Deprindeţi stilul cognitiv. Pentru a atinge rezultatele pe care le obţin mentorii dvs., învăţaţi să gândiţi aşa cum gândesc ei.

Toţi specialiştii îşi angajează asistenţi care să-i ajute să facă „munca măruntă" – să îi ajute să îşi gestioneze timpul cât mai bine. Dacă vi se oferă acest post, acceptaţi-l. Faceţi tot ceea ce vi se cere mai bine, mai repede şi cu mai mult entuziasm decât oricine altcineva. Oferiţi-vă în permanenţă să faceţi mai mult decât vi se cere. Anticipaţi nevoile, dorinţele şi doleanţele şefului.

specifice colegiului St. James. Fu cât se poate de uimită pentru că şi în visele ei purtau întotdeauna aceste uniforme.

Părul lui Nicky era mai scurt decât în tabloul de pe peretele din biroul lui Ericksen. Cârlionţii castanii ai lui Hannah – odinioară lungi – de-abia dacă îi ajungeau până la umeri.

Plecă înainte de sfârşitul programului coral.

Summer plănuise o recepţie scurtă după spectacol şi îi oferi lui Michelle ocazia de a avea o scurtă discuţie cu Renee pentru a obţine ultimele informaţii despre copii. S-au întâlnit într-o încăpere confortabilă a clădirii, cu canapele şi scaune, o masă de joc, unele corpuri de bibliotecă arhipline, şi un televizor cu ecran mare.

– Nu am prea mult timp la dispoziţie, se scuză Renee. Dirijorul corului şi profesorii însoţitori se vor întreba unde sunt. Aruncă o privire peste umăr.

Deşi Renee lucra în campusul St. James de câteva ori pe săptămână ca profesor suplinitor, rareori îi vedea pe Nicky şi Hannah şi până acum nu putuse să îi dea lui Michelle nici un fel de informaţii despre copii. Însă cu o săptămână în urmă i s-a dat sarcina de a lucra în departamentul muzical şi a petrecut câteva după-amieze asistând la repetiţiile corului, din care făceau parte şi copiii lui Michelle.

– Hai, spune-mi, o îndemnă Michelle. Pot să suport.

Renee oftă.

– Mickey, am vorbit cu ambii profesori. Au fost unele probleme, în special cu Hannah.

– Ce fel de probleme? Michelle simţea cum o cuprinde starea de anxietate. Inima îi bătea cu putere, asemenea aripilor unei păsări care se chinuie să iasă din prinsoarea mâinilor.

– Ei bine... Renee îşi încrucişă mâinile la piept. Hannah a avut unele accidente... s-a scăpat pe ea...

– Şi ce anume le-a declanşat? izbucni Michelle. Hannah nu a făcut pipi în pat nici măcar o dată – însă presupun că tot din vina mea s-a întâmplat...

Renee lăsă privirea în jos.

– Evident, tot ce s-a întâmplat a fost o lovitură grea pentru copii, mai întâi Gideon, apoi altă şcoală...

– Continuă.

Mark a lucrat ca asistent în cercetare pentru mentorul său Dr. R. Buckminster Fuller. De la Fuller, Mark a învăţat să gândească lucrurile în ansamblu, să facă tot posibilul pentru ca totul să meargă bine pentru întreaga umanitate. Mark a muncit douăzeci şi patru de ore din douăzeci şi patru pentru a îndeplini cerinţele lui „Bucky". Printre acestea se numără şi sarcina de a o conduce cu maşina la cumpărături pe Anne, soţia lui Bucky.

Bob a fost discipolul unui geniu în domeniul afacerilor, Dr. Stephen R. Covey, co-proprietar al companiei Franklin Covey Enterprises, cu o cifră de afaceri de miliarde de dolari. De la Covey, Bob a învăţat puterea obiectivelor. Unul dintre primele obiective ale lui Bob a fost să scrie o carte. Şase ani mai târziu, cartea lui Bob a fost desemnată de *New York Times* bestseller-ul numărul unu. Impresionat de rezultatele lui Bob, Covey i-a cerut să îi furnizeze idei pentru prima versiune a cărţii sale *Seven Habits of Highly Successul People (Eficienţa în şapte trepte)*, o carte care a devenit acum bestseller internaţional. Bob, care lucra pentru un mentor, a devenit el însuşi mentor!

Hotărâţi-vă care sunt disciplinele pe care doriţi să le stăpâniţi. Hotărâţi-vă să daţi dovadă de cunoaştere deplină. Găsiţi-vă un mentor care să vă inspire. Trebuie să vă doriţi acest lucru tot atât de mult cum vă doriţi să inspiraţi aer în următorul minut. Astfel veţi găsi şi o cale pentru a realiza ceea ce vă propuneţi.

În afaceri, vă aflaţi fie pe poziţia de lider, fie pe poziţia de atac, de echilibru sau de supravieţuire. Trebuie să ocupaţi poziţia de lider. Pentru a ajunge acolo trebuie să stăpâniţi o disciplină. Cel mai rapid, sigur şi uşor mod de a face acest lucru este să parcurgeţi o perioadă de ucenicie la cel mai bun specialist în domeniu. Învăţaţi tot ceea ce puteţi de la mentorul dvs., apoi continuaţi să vă materializaţi Visul, găsiţi-vă Echipa şi construiţi-vă Tema.

După ce faceţi toate acestea, bogăţiile vă vor ieşi în cale.

– Se pare că soacra ta a aruncat păturica lui Hannah.

Pe moment, Michelle nu putu să mai rostească un cuvânt. Apoi puse plasa albă în braţele lui Renee.

– Poţi să le dai asta din partea mea?

– Te superi dacă întreb...?

Michelle se prăbuşi pe canapea, acoperindu-şi faţa cu mâinile.

– Când Gideon a început afacerea cea nouă, călătorea foarte mult. Expoziţii, prezentări, şi alte chestii de genul ăsta. Ura să călătorească. Însă întotdeauna când era plecat lăsa o casetă pentru copii. Câteodată citea o poveste, alteori cânta ceva sau rostea o rugăciune.

– Deci? Renee trase cu ochiul în sacoşă.

– Se pricepea atât de bine să meşterească tot felul de lucruri. Aşa i-a venit şi ideea Dispozitivelor Mărunte. Înainte de a muri, încercase să găsească o posibilitate de a introduce o casetuţă înăuntrul unei perne. Când copiii puneau capul pe pernă, caseta se declanşa.

– Ce drăguţ, spuse Renee cu duioşie.

Michelle îşi adună puterile.

– Îl ajutam şi eu. De aceea am ştiut acum suficiente lucruri pentru a-mi conecta propriile casete la un asemenea sistem. Am folosit perne mici pentru a le fi mai uşor copiilor să le transporte de la şcoală acasă şi apoi în interiorul casei. Am pentru fiecare dintre ei o casetă cu câte o poveste înregistrată. Nu am vrut să înregistrez un mesaj mai personal, în cazul în care cei doi Ericksen le-ar găsi. Ar putea...

– Ar putea să funcţioneze, auzi o voce, venită parcă de niciunde.

Michelle sări în picioare. Îi era frică să se întoarcă – aşteptându-se să vadă poliţia sau figura înfricoşătoare a lui Anthony Ericksen. Însă era o femeie în vârstă într-un scaun cu rotile, cu degetele înnodate bine fixate deasupra butoanelor ce mişcau dispozitivul într-un sens şi-n altul.

– Nu te-am văzut aici până acum, spuse Michelle, de îndată ce putu să respire din nou.

– Nu ca o pernă, evident, continuă bătrâna, vorbind parcă doar pentru ea, cu o voce absentă.

Michelle se uită insistent la Renee care părea oarecum stânjenită. Îşi dădu imediat seama că Renee se gândea la acelaşi lucru ca şi ea – că bietul suflet bătrân şi confuz trăia într-o altă lume.

– Pernele trebuie să stea în magazie. Nu şi-ar închipui nimeni că asta e o pernă.

Şi începu să râdă singură ca şi cum îşi amintea ceva.

Michelle şi Renee schimbară din nou o privire, ridicând din sprâncene.

MENTORUL ACCIDENTAL

Goliat a fost cel mai bun lucru care i s-a întâmplat lui David.
DOUG WEED

Un proverb spune: „Când studentul este gata, profesorul apare."

De ce este acest lucru adevărat? Deoarece atunci când elevul se angajează în cele din urmă să urmeze un mentor, îşi dă imediat seama că profesorii şi mentorii există pretutindeni în jurul lui. Mentorii sunt peste tot!

Există trei tipuri de mentori: (1) mentori accidentali, (2) mentori implicaţi şi (3) mentori eroi/eroine.

Cel mai obişnuit tip de mentor este cel accidental. Dacă sunteţi deschis şi puteţi învăţa cu uşurinţă, fiecare persoană pe care o întâlniţi „întâmplător" vă arată ceva pentru a realiza ceea ce v-aţi propus. Deoarece „nu există accidente", trebuie să vă obişnuiţi cu faptul că fiecare întâlnire, oricât de trivială ar fi, poate deveni o potenţială relaţie mentor accidental – elev.

Faceţi tot ce vă stă în putinţă pentru a transforma relaţia într-un schimb ambivalent. Puteţi fi mentor accidental pentru altcineva – transmiţând mesajul potrivit sau adevărul călăuzitor pentru a ridica acea persoană la un nou nivel de înţelegere. În conversaţiile dvs., păstraţi în minte următoarea întrebare: „Cine este mentorul aici?"

Un mentor accidental nu trebuie să fie neapărat o persoană. Poate fi practic orice lucru care vă schimbă cursul vieţii, cum ar fi...

O boală mortală
Pierderea locului de muncă
Lectura unei cărţi care vă marchează
Întâlnirea cu o altă formă de viaţă.

Cel mai mare pictor de imagini marine, Wyland, a spus: „După ce ai privit o balenă în ochi, viaţa ta nu va mai fi niciodată la fel."

Observaţi în fiecare zi mentorii care apar „întâmplător" în viaţa dvs. Şi nu uitaţi, problemele au un rol pozitiv. Ele ascund de fapt putere.

Ce încearcă să vă înveţe?

– Dacă e o jucărie trebuie *să arate* ca o jucărie, continuă să mormăie bătrâna. Aşa se proceda când eram eu preşedintă.

Acest ultim comentariu confirmă suspiciunile lui Michelle. Femeia părea extrem de firavă în scaunul acela cu rotile, părul îi era rar şi puţin ondulat, iar faţa – albă ca varul. Totuşi, vorbea cu o voce plină de încredere.

Renee îşi muşcă buzele.

– Acum chiar trebuie să mă întorc la cor, spuse ea.

Michelle se simţi descurajată. *Nicky. Hannah.* La urma urmei, nu putea să facă nimic.

– Nu uita de perne.

– Ştii bine că n-am să uit. Renee o îmbrăţişă în semn de încurajare.

– Nicky o să le furişeze cumva în casă, continuă Michelle. Se ridică de pe canapea şi o apucă pe Renee de braţ ca şi cum, într-un fel sau altul, acest gest i-ar fi ţinut pe copii mai aproape de ea pentru puţin mai mult timp. Nu-mi place să-i învăţ să mintă, dar ...

Renee îşi eliberă încet braţul.

– Mickey, ştim cu toţii care e situaţia ta. Privi către femeia din scaunul cu rotile. Trebuie să plec acum. Vorbi tare, presupunând se pare că femeia nu aude bine.

– Apropo, numele meu este Tilly, răspunse femeia în acelaşi stil, dar mult prea tare. Tilly Walczak. Aş da mâna cu dvs., însă tocmai mi-am făcut manichiura la una dintre fetele care vin o dată pe săptămână să ne îngrijească unghiile.

– Încântată de cunoştinţă, murmură Renee. Michelle nu-şi luă ochii de la sacoşa albă în timp ce Renee se retrase în grabă.

– Vorbesc serios despre perna aia – cum spuneai că te cheamă?

Michelle se ridică. „Michelle Ericksen". Avu intenţia să întindă mâna, însă îşi aminti de manichiură. Voia să fie drăguţă cu Tilly. Mulţi oameni probabil că o repezeau. Ce ar face Sam? Ar arăta compasiune şi şi-ar dedica o parte din timp. I-ar spune de asemenea lui Michelle că se va simţi mai bine dacă se poartă frumos cu oamenii din jur.

Chiar în acel moment, Summer intră vijelios pe uşa turnantă.

– Michelle, tocmai te căutam, spuse ea. Apoi o zări pe femeia din scaunul cu rotile. Văd că ai cunoscut-o pe Tilly.

– Da, eram pe cale să...

– Tilly este o moară stricată, continuă Summer, ca şi cum Tilly nu s-ar fi aflat în cameră. Însă trebuie să te păzeşti de ea. Vorbeşte până îţi iau foc urechile.

– Nu mă lua peste picior, domnişoară, mormăi bătrâna.

MENTORUL IMPLICAT

Dacă oamenii ar şti cât de mult am muncit
pentru a dobândi tehnica desăvârşită,
nu li s-ar mai părea nimic extraordinar în ceea ce mă priveşte.

MICHELANGELO

Cel de-al doilea tip de mentor este mentorul implicat.

Acordaţi-vă câteva minute pentru a privi înapoi în viaţa dvs. Şi veţi vedea că aţi avut foarte mulţi mentori care s-au implicat trup şi suflet în ceea ce făceau – de la un antrenor de sport până la o mătuşă sau un prieten apropiat. În urma unor calcule, Robert Allen a ajuns la concluzia că a lucrat cu 42 de mentori. Unele dintre aceste relaţii au durat câţiva ani, altele doar câteva minute... însă fiecare dintre mentori a apărut într-un „moment decisiv" al vieţii sale. Mulţi nu au făcut altceva decât să „îşi facă apariţia". Altora le-a cerut sfatul şi ajutorul.

În călătoria către realizarea scopului de a deveni milionar se vor ivi nenumărate momente când prezenţa unui mentor este necesară. Veţi vedea că vă lipseşte o anumită atitudine, abilitate, tehnică sau strategie. Deseori, acest lucru impune existenţa unui mentor care să se implice zi de zi, trup şi suflet, din toate punctele de vedere.

Acest tip de mentor nu îşi face apariţia dintr-o dată, trebuie să îl căutaţi. Cum puteţi face asta?

1. **Întocmiţi o listă cu resursele care vă lipsesc.** Notaţi resursele care credeţi că vă lipsesc pentru a vă ajuta să vă atingeţi scopul.
2. **Creaţi o reţea în interiorul propriului cerc de persoane de contact.** Probabil că deja cunoaşteţi pe cineva – care cunoaşte pe altcineva – care deţine răspunsurile la întrebările dvs. Chemaţi aceste persoane şi întrebaţi-le: Aveţi răspunsul sau soluţia? Cunoaşteţi pe cineva care ar putea şti răspunsul? Întocmiţi o listă şi daţi telefoane. Folosiţi numele persoanei care a dat referinţa respectivă. Repetaţi întrebările anterioare.
3. **Lărgiţi-vă căutarea.** De îndată ce ştiţi ce vă lipseşte, puteţi găsi numele mentorilor potenţiali în Pagini Aurii sau pe Internet.

– Haide Tilly, ai uitat de glumă? Summer o bătu pe umăr cu afecţiune, adăugând către Michelle: O să-ţi spună poveşti despre ce a făcut ea de-a lungul vieţii, de n-o să-ţi vină să-ţi crezi urechilor. Însă nu în acest moment. Courtney mă tot bate la cap să te găsesc. Spune că trebuie să ne întoarcem la lucru. Apoi adăugă puţin mai tare: Tilly, trebuie să ţi-o răpesc pe Michelle.

– Nu-ţi face griji în ceea ce *mă* priveşte, răspunse Tilly, oarecum cu ciudă. *Am* venit aici să mă uit la unul dintre serialele mele preferate. Îşi mişcă scaunul în jurul lui Michelle, ridică telecomanda de pe măsuţa de cafea şi o îndreptă către televizor.

Summer o luă pe Michelle de umăr şi o împinse în foaier. De pe fereastră putea să vadă autobuzul şcolii St. James ieşind din parcare şi scuipând în aer gazele de eşapament.

– Mulţumesc că m-ai salvat, spuse Michelle.

– Dacă nu ar fi trebuit să ne întoarcem în biroul lui Sam, cred că ţi-ar fi plăcut să o cunoşti mai bine pe Tilly. Este uimitoare. Pare ea bătrână la corp, însă nici o celulă a creierului nu este câtuşi de puţin alterată.

– Îmi închipuiam că pluteşte în lumea ei proprie – spunea ceva despre cum era ea preşedintă, despre jucării...

– Jucării? repetă Summer. Este *regina* jucăriilor. Nu ţi-a spus?

– Nu chiar.

– A avut propria companie de jucării până a vândut-o lui Hasbro cam cu zece ani în urmă. Hasbro mai vinde şi astăzi jucării. N-ai auzit niciodată de Doggie Surprise?

– Cum să nu – Hannah avea o jucărie dintr-asta când era mai mică.

– *Numai* această jucărie i-a adus un profit de 11.000.000 de dolari. Şi numai ea susţine acest lucru.

– Atunci ce face aici?

– Fiul ei locuieşte în Riverdale. A dorit să trăiască *lângă* el, dar nu *cu* el. Deci cea mai bună alegere a ei a fost Golden House. Este cel mai frumos centru pentru bătrâni din zonă.

– Fără îndoială că m-am înşelat în privinţa ei, recunoscu Michelle.

– Şi eu am făcut aceeaşi greşeală când am întâlnit-o pentru prima dată, mărturisi Summer. Apoi şeful meu mi-a dezvăluit un secret. Tilly plăteşte sub anonimat taxele pentru 10 rezidenţi de la Golden House care nu îşi pot permite să locuiască aici pe cont propriu.

Şi, ca din senin, Michelle îşi dădu seama de un *adevăr călăuzitor*.

– Summer, ai inclus-o şi pe Tilly pe lista cu cele 100 de persoane de contact?

– Nu. De ce ?

Şi nu uitaţi, căutaţi mai mult decât simple răspunsuri; doriţi să stabiliţi o relaţie mentor – discipol cu cineva care să vă poată oferi consiliere în drumul către succes. Aceste tipuri de relaţii nu sunt ieftine, însă sunt mult mai puţin costisitoare decât loviturile pe care le primeşti atunci când nu eşti îndrumat.

Nu uitaţi că mentorii potenţiali vor fi extrem de ocupaţi în urmărirea propriilor scopuri. Oricine primeşte o solicitare de a fi mentor pentru altcineva o va trece în partea de jos a listei cu priorităţi. Singurul mod de a determina mentorul să treacă cererea dvs. în partea de sus a listei este să aflaţi ce îşi doreşte, să vă referiţi la priorităţile sale numărul unu şi să îl ajutaţi să le realizeze. Făcând acest lucru, mentorul vă va recunoaşte valoarea şi pe baza legii reciprocităţii (dacă tu mă ajuţi, te ajut şi eu), mentorul va fi dispus să vă ajute în atingerea scopurilor.

Cu alte cuvinte, fiţi dvs. primul care dă şi veţi primi fără îndoială şi ceva în schimb.

CINE ESTE MENTORUL DVS. EROU?

Spuneţi-mi cine sunt eroii dvs., şi eu vă voi spune cum vă veţi descurca în viaţă.
WARREN BUFFET

Ce de-al treilea tip de mentor este mentorul-erou. Eroii sau eroinele cu rolul de mentor sunt oamenii cu realizări măreţe – sunt campionii, modelele, inspiraţia dvs.

În lumea corporaţiilor există (sau au existat) lideri precum Lee Iacocca de la Chrysler, Jack Welch de la General Electric sau Katharine Graham de la *Washington Post*. În lumea investiţiilor, există persoane precum Warren Buffetts sau Peter Lynches. Exemple din lumea spirituală sunt Iisus, Moise, Buddha, Confucius, Mohammed, Mary Baker Eddy şi Joseph Smith. Fiecare domeniu are simbolurile sale, fie că sunt în viaţă sau nu:

Donald Trump
Julia Roberts
Rush Limbaugh

Michelle se uită la Summer. Apoi cele două femei rostiră în acelaşi timp: briciul lui Occam.

84 de zile...

Courtney intră în grabă şi se alătură celorlalţi membri ai echipei care erau aşezaţi la masa de conferinţă. Arăta de parcă n-ar fi dormit deloc. Sam se uită la ceas. Era 8:10 a.m.

– Bună dimineaţa, dragii mei, începu Sam.

Ieri am făcut foarte multe progrese. Astăzi nu putem lucra decât până pe la 12. Am mai multe întruniri în Denver, iar Michelle se întâlneşte cu cineva la masa de prânz. Aşadar aş vrea să primesc un raport asupra situaţiei de la fiecare pereche – echipă. Michelle şi cu mine am avut o teleconferinţă cu Renee astăzi dimineaţă mai devreme, înainte ca ea să plece la şcoală. Aş dori să vă dau imediat raportul cu privire la proiectul nostru legat de proprietăţile imobiliare. Mai întâi, aţi extras nişte *adevăruri călăuzitoare* din sesiunea noastră de ieri?

Courtney de-abia aştepta să vorbească, cuvintele i-o luau înainte.

– Eu chiar nu am putut să dorm astă noapte. În sfârşit, pe la 2 a.m., am avut o idee strălucită. Iar amintirea asta nu-mi dă pace. M-am ridicat în picioare şi am spus: „Asta e!". Anul trecut la expoziţia de cadouri pentru Crăciun, mă plimbam printre rândurile de mărfuri expuse, încercând să găsesc ceva pentru magazinul meu. O femeie înmâna o carte broşată oamenilor care treceau pe lângă stand. Trecătorii se uitau la titlu, o deschideau, apoi izbucneau în râs. Fiind curioasă, m-am dus şi eu acolo şi ea mi-a întins un exemplar. *Tot ce ştiu bărbaţii despre femei*, de Dr. Alan Francis[p.344]. Nu există nici un Dr. Francis. Adevăratul autor este femeia care mi-a înmânat cartea, Cindy Cashman. Am deschis-o. Cartea era complet albă. O sută douăzeci şi opt de pagini şi nici un cuvânt.

La auzul acestor cuvinte, toate femeile de la masă au izbucnit în râs.

– Şi ce vrei să spui cu asta...? întrebă Jeremy.

Ceea ce a generat un alt hohot de râs din partea femeilor din jurul mesei.

– Vreau să spun, răspunse Jeremy dându-şi seama de greşeala pe care o comise, ce legătură are această poveste cu *noi*, cu proiectul *nostru*.

– Ajung imediat şi aici, spuse Courtney, ridicând un deget. Am întrebat-o pe autoare: „Cum merg vânzările?" „Mai bine nu se poate!", mi-a răspuns ea. „Magazinele de confecţii pentru femei le cumpără cu

Cleopatra
Buckminster Fuller
Margaret Thatcher
Winston Churchill
John F. Kennedy
Prinţesa Diana
Abraham Lincoln

De obicei aceşti lideri sunt inaccesibili publicului larg. Foarte rare sunt ocaziile în care puteţi pătrunde în cercurile interne. Ceea ce nu înseamnă că nu puteţi avea acces la curajul, înţelepciunea şi priceperea lor.

Vă încurajăm să studiaţi cu pasiune viaţa şi învăţăturile oamenilor de succes.

1. Citiţi biografiile şi autobiografiile oamenilor pe care îi admiraţi.
2. Urmăriţi postul de televiziune Biography Channel, precum şi alte programe de televiziune care prezintă vieţile celebrităţilor. Veţi afla că acestea s-au confruntat cu provocări şi obstacole pe care au fost capabile să le depăşească cu îndârjire, angajament şi tenacitate.
3. Citiţi articole de revistă şi ziar care conţin informaţii despre aceşti oameni sau interviuri cu ei.
4. Studiaţi cărţi, casete audio şi video despre ei sau chiar realizate de ei.
5. Atunci când puteţi, vizitaţi locurile lor natale şi/sau locaţiile în care au devenit celebri.
6. Ori de câte ori este posibil, faceţi-vă fotografii alături de ei şi expuneţi-le apoi pe perete, în camera dvs.

Şi în cele din urmă, vă încurajăm să formaţi o Echipă de Vis din eroii şi eroinele dvs. preferate, actuale şi trecute. Înfiinţaţi un Consiliu imaginar de Lumină format din liderii pe care i-aţi ales. Imaginaţi-vă că sunteţi capabil să vă sfătuiţi cu ei, ca şi cum ar comunica cu dvs. în persoană. Imaginaţi-vă ce v-ar putea spune. Ce indicaţie deosebită ar putea să vă ofere? Pe parcursul meditaţiilor zilnice, imaginaţi-vă că puteţi extrage sursa inspiraţiei şi înţelepciunii chiar de la propriul Consiliu de Lumină.

CONSILIUL MEU DE LUMINĂ

_____ _____
_____ _____
_____ _____
_____ _____

ionele, ca articol de stimulare." Le tipăreşte la preţul de aproximativ 50 de cenţi bucata, le vinde magazinului cu 1,50 de dolari, iar magazinul le vinde cu 2,95 de dolari. Ştiţi câte exemplare s-au vândut? Courtney se opri puţin: *Un milion de exemplare.* Această femeie a devenit milionară din vânzarea unei cărţi fără *nici un cuvânt* în ea.

– Asta da, e în stilul meu, spuse Summer.

Jeremy, care îşi revenise în urma reacţiilor colegelor lui, participă şi el la conversaţie.

– Dacă tot vorbim despre modalităţi neobişnuite de a câştiga un milion de dolari, această poveste a „cărţii goale" îmi aminteşte de tipul care a vândut Podul Brooklyn.

– Nu poţi să vinzi Podul Brooklyn, remarcă Courtney, cu simţul practic care a caracterizat-o întotdeauna.

– Ştiu, o aprobă Jeremy, însă tipul ăsta pe nume Paul Hartunian s-a gândit cum să facă avere vânzând *bucăţi* de pod. Aceasta este o poveste adevărată. Hartunian lucra ca paramedic, fiind în căutarea loviturii norocoase. Într-o zi, în timp ce privea la televizor, auzi o ştire despre nişte echipe de muncitori care reparau Podul Brooklyn – dărâmând grinzile vechi din lemn şi transportându-le mai încolo. Şi îi veni o idee. S-a dus imediat pe şantier şi l-a întrebat pe directorul de proiect dacă poate cumpăra lemnul vechi. Bineînţeles, directorul a fost de acord, gândindu-se că oricum lemnul este inutil şi fiind chiar bucuros că scapă de el.

Hartunian a luat grinzile vechi de lemn şi le-a tăiat în bucăţi pătrate de un inch pe un inch şi le-a lipit pe un certificat oficial în care se preciza că deţinătorul certificatului este proprietarul Podului Brooklyn sau a unei bucăţi din acesta. Apoi a făcut ceva cu totul remarcabil. A trimis un comunicat de presă la peste o sută de agenţii media, în care se afirma: „Locuitor din New Jersey vinde Podul Brooklyn pentru 14,95 de dolari!". Telefonul a început să zbârnâie. Practic sute de agenţii de presă l-au sunat, dorind să afle mai multe amănunte. A sfârşit prin a vinde mii de bucăţi pentru 14,95 de dolari bucata, *la care se mai adăugau* câţiva dolari - costuri de expediere. A transformat acele grinzi vechi şi lipsite de valoare în ŞAPTE MILIOANE DE DOLARI. Pe bune.

– O poveste nemaipomenită, Jeremy, comentă Sam. Arată exact ceea ce am încercat eu să vă învăţ. Ideea voastră de un milion de dolari poate apărea din cele mai neobişnuite locuri, *dacă* sunteţi deschişi şi conştienţi de ceea ce se află în jurul vostru.

Courtney ridică mâna pentru a arăta că doreşte să se adreseze din nou colegilor ei.

ÎNVĂŢĂMINTELE STÂNCII

În Munţii Stâncoşi din Canada există o anumită stâncă la care se ajunge repede pe o potecă de munte destul de accidentată. În bazinul de deasupra stâncii se află trei lacuri alpine foarte vechi – Lacurile Lineham – care abundă în păstrăvi imenşi şi flămânzi. Din păcate, singura modalitate de a ajunge la aceste lacuri este traversarea stâncii abrupte situate pe un platou îngust şi periculos.

Te hotărăşti să încerci.

Călăuza te îndrumă în ascensiune (nu prea vrei să faci asta de unul singur). Te ţii cu mâinile de faţa lucioasă a stâncii, în timp ce picioarele se balansează deasupra unei prăpăstii de 1000 de metri. Inima îţi bate cu putere, iar tu încerci să nu priveşti în jos. Ajungi la o văgăună ascunsă şi te caţeri ţinându-te de copaci şi rădăcini.

Când ajungi la bazinul superior, descoperi trei lacuri de un albastru profund înconjurate de pini. E fantastic să pescuieşti aici! Aproape la fiecare aruncare a undiţei sar zeci de peşti care se luptă să muşte din momeală, cu solzii argintii strălucind în lumina soarelui.

La capătul zilei, o implori pe călăuză să se întoarcă cu un elicopter – cu orice ţi-ar fi de folos pentru a evita stânca! Imposibil, explică ea. Cumva reuşeşti să te întorci, aducând cu tine amintiri ale acestei aventuri palpitante.

Iar mai târziu reflectezi asupra lecţiilor stâncii.

- **Lecţia nr. unu:** Cel mai bine se poate pescui acolo unde numai cei curajoşi ajung. Lacurile la care toată lumea are acces cu uşurinţă rămân repede fără peşte. Malurile sunt înţesate de pescari. Peştii sunt mici şi greu de prins. În schimb lacurile la care se ajunge cu greu sunt pline de peşti – dintre cei mari. Însă pentru a-i prinde trebuie să dai dovadă de curaj şi să escaladezi stâncile. În ciuda riscurilor mari, recompensele sunt extraordinare. Dacă vrei să reuşeşti în viaţă, caută stâncile.
- **Lecţia nr. doi:** Ia întotdeauna cu tine o călăuză. Pentru tine, ca începător, escaladarea stâncii este înspăimântătoare. Pentru călăuza ta este o rutină. Indiferent care ar fi „stânca" din viaţa ta – un discurs rostit în faţa unui grup, o vânzare către un client important, lansarea unei noi afaceri – găseşte un mentor care a cucerit stânca şi convinge-l să te ia cu el.

– Lăsaţi-mă să-mi termin *adevărul călăuzitor* despre cartea cu pagini albe, deoarece cred că pentru grupul nostru reprezintă ideea perfectă de un milion de dolari. Gândiţi-vă puţin, oare n-am fi în stare, prin reţelele noastre interconectate, să vindem un milion de exemplare dintr-o carte simplă concepută de noi ?

– Un milion de cărţi... înseamnă o mulţime de oameni, spuse Summer.

Michelle interveni şi ea în discuţie:

– Dar dacă am vinde unor companii, iar fiecare companie ar cumpăra o sută de cărţi...

Jeremy făcu un calcul rapid în gând.

– Aţi avea nevoie de 10.000 de companii.

– Înseamnă o mulţime de companii, adăugă Summer.

Sam stătea deoparte şi privea amuzată acest brainstorming. Apoi interveni:

– De ce să nu vindem un million de exemplare unui singur client? Briciul lui Occam.

Rămaseră toţi sideraţi. Ideea era mai mult decât îndrăzneaţă.

– De ce ar cumpăra *o* companie un milion de exemplare dintr-o carte, întrebă veşnic pragmatica Courtney, care venise cu ideea originală de dimineaţă.

Întrebarea plutea în aer. Michelle se gândea... *Cu cât întrebarea este mai îndrăzneaţă, cu atât mai îndrăzneţ va fi şi...*

– Poate că are un milion de angajaţi, răspunse Jeremy în cele din urmă.

– Sau un milion de clienţi, adăugă Summer.

Sam interveni.

– Să nu ne limităm doar la cifra de un milion. Întrebarea este – există cel puţin 10 companii undeva pe această planetă care ar dori să cumpere 100.000 de exemplare din cartea potrivită la momentul potrivit?

Câţiva dintre ei începuseră să încuviinţeze, ca şi cum acest lucru ar fi fost posibil. Courtney îşi continuă ideea:

– Unele companii cheltuiesc o sumă mai mare pe agrafe pentru prins hârtii.

Michelle îşi cuprinse faţa cu mâinile încercând să perceapă dimensiunea ideii.

– Reflectaţi puţin asupra aspectelor legate de organizare. Tipărirea şi expedierea unui milion de cărţi. Şi totul numai în 90 de zile. Mă doare capul numai când mă gândesc.

Acum veni rândul lui Jeremy să vorbească. Se ridică în picioare pentru a se adresa grupului.

▲ **Lecţia nr. trei:** Învinge-ţi frica. Ca în mai toate basmele, dacă vrei să te căsătoreşti cu prinţesa, trebuie să ucizi mai întâi balaurul. Cel mai mare balaur pe care îl vei avea vreodată de înfruntat în viaţă este propria frică. Dacă înveţi să învingi frica, lumea este a ta. Învinge-ţi teama chiar acum.

INVITAŢI LA PRÂNZ UN MILIONAR

Cel mai scurt şi mai bun mod de a acumula avere este să îi faci pe oameni să înţeleagă că interesul lor este să îl promoveze pe al tău.
JEAN DE LA BRUYÈRE

Căutaţi în fiecare lună câte un milionar. Solicitaţi o audienţă, fie personal, fie prin telefon sau e-mail. Aflaţi toate informaţii posibile de la milionar. Iată o listă de întrebări. Notaţi răspunsurile milionarului.

1. Cum aţi câştigat primul milion?
2. Cât timp v-a luat?
3. Cât timp v-ar lua astăzi?
4. Ce sistem aţi folosit pentru aceasta?
5. Acest sistem este transferabil?
6. Cât timp v-ar lua astăzi să instruiţi pe cineva pentru a ajunge la acelaşi nivel de succes?
7. Ce îmi recomandaţi să fac pentru a deveni milionar?
8. Care este cea mai importantă lecţie pe care aţi învăţat-o?
9. Cum vă integraţi valorile spirituale în viaţă?
10. Ce moştenire doriţi să lăsaţi lumii?
11. Care este cel mai important obicei al dvs.?
12. Ce oportunităţi întrezăriţi, însă de care nu aveţi timp să profitaţi?

După interviu, reflectaţi asupra experienţei pe care tocmai aţi trăit-o. Puneţi-vă următoarele întrebări:

1. Ce ecou a avut întâlnirea asupra mea?

– Doamnelor, aici intră în scenă bărbatul care îşi foloseşte mai mult partea stângă a creierului. Îşi suflecă manşetele asemenea unui magician pentru a arăta că nu are nimic mai sus de mâneci. Nu *tipărim* nici o carte. Nu *expediem* nici o carte. Creăm o *carte electronică*.[P-336] Fiecare persoană primeşte în căsuţa electronică o carte personalizată, digitizată, zipată. Fiecare exemplar costă un dolar. Cheltuielile noastre? Aproape nule. Profitul? Un dolar cartea. Voilà. Îşi lovi palmele una de alta asemenea unui magician care tocmai şi-a terminat numărul. Iată milionul nostru.

– Ştii cum putem face toate astea, Jeremy? întrebă Michelle.

– Ei bine, oi fi eu puţin mai bătrâior, însă după câteva săptămâni petrecute pe Internet, echipa Jeremy – Summer va rezolva problema. Întinse mâna, iar Summer bătu palma din toată inima.

Deci asta a fostul totul! După ce Sam plecă, grupul îşi petrecu dimineaţa într-o sesiune de brainstorming, expunând zeci de idei excelente pentru o carte electronică, precum şi planuri de urgenţă.

În timp ce grupul se pregătea de plecare, câţiva angajaţi ai lui Sam intrară în sală cu două laptopuri – conectate la Internet printr-un dispozitiv special fără fir – şi le aşezară la cel mai îndepărtat capăt al mesei de conferinţă. Jeremy se aşeză la unul dintre calculatoare şi începu să-şi pocnească încheieturile mâinilor. Apoi, în timp ce Sam îl privea peste umăr, se dezlănţui, năpustindu-se asupra tastaturii.

83 de zile...

– Suntem atât de fericite pentru că ai fost de acord să te întâlneşti cu noi la prânz, Tilly.

Michelle şi Courtney stăteau de o parte şi de alta a bătrânei care le însoţise într-unul dintre cele mai noi şi selecte restaurante din Deer Creek. Era puţin înainte de 1 p.m. Douăzeci de minute mai devreme o întâlniseră pe Tilly când maşina ce venea de la Golden House o lăsase în faţa cafenelei Upside Café.

– O, cât de mult îmi plac ieşirile astea, din când în când. Tilly purta un costum călduros, din catifea albastră, în care arăta foarte bine.

– Sper că sunt îmbrăcată corespunzător. La vârsta mea, prefer îmbrăcămintea comodă celei stilate.

– Stai liniştită. Ambele femei vorbiră în acelaşi timp, după care izbucniră în râs, uitându-se una la alta.

După ce li se aduse mâncarea, subiectul conversaţiei devie către afaceri, ceea ce nu părea să o deranjeze câtuşi de puţin pe Tilly. Începu

2. Ce perspective (sau *adevăruri călăuzitoare*) mi s-au dezvăluit?
3. Ce acţiuni specifice voi întreprinde în urma acestui interviu?
4. Care este calitatea sau trăsătura acestei persoane pe care o pot imita?

ÎNVĂŢATUL TRANSFORMAŢIONAL

Fiecare contactează pe fiecare. Fiecare instruieşte pe fiecare.
Până când suntem cu toţii instruiţi.
MARK VICTOR HANSEN

Don Wolfe, expert în domeniul schimbării, ne arată că există două tipuri de învăţat: învăţatul informaţional şi învăţatul transformaţional – sau învăţatul cu creierul şi învăţatul cu inima.

Învăţatul informaţional este predominant în sistemul nostru educaţional. Profesorii vorbesc; elevii ascultă, iau notiţe, dau teste, primesc note şi aşa mai departe. Totul se rezumă la memorare şi redare.

Învăţatul transformaţional constă în a oferi elevilor ocazia de a descoperi răspunsurile singuri. Este un proces mai lent, însă mult mai profund. De aceea se numeşte transformaţional.

Învăţatul informaţional	**Învăţatul transformaţional**
Partea stângă a creierului	Partea dreaptă a creierului
Intelectual	Emoţional
Cap	Inimă
Structurat	Creator
Serios	Curios
Rigid	Spontan
Răspunsul este dat	Răspunsul este descoperit
Repetiţie	Intuiţie
Implicare pasivă	Implicare activă
Reţinere	Eliberare
Frică	Încredere
Să arăţi că eşti *cel mai bun dintre toţi*	Să arăţi că dai *ce e mai bun în tine*
Cunoştinţe	Înţelegere

imediat să-şi dezvăluie povestea vieţii, divagând din când în când şi făcând referire la cele mai amuzante aventuri ale ei, printre care s-a numărat şi o invitaţie la Casa Albă în timpul administraţiei Eisenhower, când i-a povestit lui Ike verzi şi uscate despre vice-preşedintele lui cu bărbia ascuţită. Vorbea însă cu câţiva decibeli prea tare şi, nu după mult timp, oamenii de la mesele din apropiere începură să se aplece încercând să prindă cât mai multe detalii. Mai amuzante decât comentariile sale politice erau amintirile despre jucăriile cu care nu prea a avut succes – deşi puţine la număr – cum ar fi Kitul de Instalare a creierului pentru căţel. Unele dintre ele îi aminteau lui Michelle de ideile excentrice ale lui Gideon.

Până când li se aduse mâncarea – salată chinezească din pui pentru Michelle şi Courtney şi sandviş Monte Cristo pentru Tilly – hohotele de râs de la masa lor îi atrăgeau şi pe cei din jur, acoperind o zonă din ce în ce mai mare. Atenţia publicului îi făcea o nespusă plăcere lui Tilly.

– Deci aşa am câştigat eu 11 milioane de dolari dintr-o singură idee, spuse ea râzând în timp ce chelnerul le aducea mâncarea. Tilly îşi înclină capul către mesele din jur cu demnitatea Reginei Mamă, ca şi cum ar fi dorit să spună: Atenţia dvs. nu mai este necesară, şi începu să-şi taie sandvişul în bucăţi mici.

– Deci, Tilly, începu Michelle. Când te-am întâlnit pentru prima dată la Golden House ai făcut nişte comentarii cu privire la un cadou – o pernă, pe care am oferit-o copiilor mei.

– Da, am spus că ei nu ar lua niciodată o pernă. Ar trebui să fie altceva – o păpuşă, poate un ursuleţ de pluş – orice, dar nu o pernă.

– La cine te referi când spui „ei"?

– Cei de la companiile de jucării, bineînţeles. O pernă nu ar trece niciodată de noile lor comitete care aprobă producţia. Am făcut şi eu odată parte din aceste comitete. Prin faţa lor trec cele mai bune idei din lume – sute într-o lună. Companiile de jucării vând jucării, nu perne.

– Atunci ce ţi-a atras atenţia la cadoul meu?

– Asta-i într-adevăr o întrebare foarte bună, draga mea. Am văzut 10.000 de idei îngropate într-un mormânt de jucării, multe dintre ele fiind ucise chiar de mine. Şi am văzut cât de puţine dintre ideile preţioase care trec de faza de idee ajung pe rafturi şi aduc un sac de bani. Cred că pot să afirm fără reţinere că am învăţat *câteva* dintre principiile care scot în evidenţă cele mai bune idei.

– Poţi să ne dezvălui şi nouă aceste principii? o întrebă Courtney, pe un ton politicos, dar direct. Ea lua înghiţituri delicate, însă la intervale regulate. Michelle nu putea mânca.

Of!	Aha!
O, nu!	O, da!
(Reacţie negativă)	(Reacţie pozitivă)

Trăim într-o epocă în care predomină învăţatul informaţional, în defavoarea celui transformaţional. Oamenii nu ştiu cum să rezolve o situaţie, şi nu pentru că nu ar avea suficiente cunoştinţe. Motivul este lipsa abilităţii de a acţiona asupra a ceea ce ştiu deja. Învăţatul transformaţional nu se referă la a lua notiţe într-un caiet. Se referă la a scrie lecţiile în inimă şi în fiecare celulă a corpului – astfel încât comportamentul tău să fie natural, să izvorască din dorinţa firească de a-ţi trăi viaţa care ţi-a fost hărăzită.

Dumnezeu a conceput viaţa în aşa fel încât să fie o experienţă transformaţională. În mod similar, nu vă putem învăţa să deveniţi milionar doar informându-vă asupra acestui subiect. Putem doar să vă „transformăm" în milionar.

Principalul scop al învăţatului transformaţional este să vă determine să experimentaţi „adevărurile călăuzitoare". Un adevăr călăuzitor apare atunci când gradul dvs. de conştientizare se extinde – când ajungeţi să îl „înţelegeţi". Luminile se aprind şi exclamaţi: „Într-adevăr!"

Ce adevăr călăuzitor aţi experimentat astăzi?

AL TREILEA MONOLOG

„Atrag mentori milionari"

Atrag mentori de succes.
Când sunt gata, ei apar dintr-o dată.
Mentorii se oferă să mă instruiască şi să mă îndrume către succesul pe care doresc să-l ating.
Mentorilor le place să împartă cu mine cele mai importante secrete ale succesului lor.
Sunt încrezător atunci când cer sfatul mentorilor.
Mentorii mei ştiu intuitiv cum să mă ajute pentru a face cele mai importante progrese.

– În timp ce îi prezentam invenţia prietenei tale, îmi spuneam: „Iată ceva ce mi-ar plăcea să ofer nepoţilor mei. Un scurt mesaj de la Buni. Acesta este întotdeauna semnul celor mai bune idei – îţi sar în ochi drept ceva ce ţi-ai dori pentru tine. Mi-o imaginam pe micuţa mea Caroline – locuieşte în Atlanta cu fiica mea şi soţul ei – cum ar strânge la piept cu drag o jucărie şi ar auzi-o pe bunica ei *preferată* şoptindu-i un mesaj tare frumos, sau citindu-i o poveste scurtă înainte de a adormi.

Michelle nu mai fu atentă pentru un moment, întrebându-se dacă pernele au ajuns oare în camerele lui Nicky şi Hannah.

Tilly sorbea cu poftă din ceaiul cu gheaţă, destul de zgomotos şi de data asta.

– Îmi imaginez o jucărie din pluş... ceva gen un ursuleţ de jucărie... cu o burtă mare... ca o pernă în miniatură, ca să revenim la conceptul de pernă... în toate gamele de culori... foarte amuzantă. Se opri şi privi în depărtare cu ochii negri şi strălucitori. Poate că lăbuţa are un buton micuţ pe care copilul îl poate apăsa pentru a da drumul la înregistrare. Când eram implicată activ în industria de jucării, acest tip de dispozitive electronice erau greu de găsit... Pariez că sunteţi prea tinere să vă mai amintiţi de Trisha Cea Vorbăreaţă. Însă astăzi, din câte am înţeles, se poate obţine aproape orice tehnologie pe care doreşti să o aplici pentru o jucărie – rapidă, ieftină şi de bună calitate. Şi toate acestea mi-au venit în minte în cele 30 de secunde în care v-am ascultat. Însă *voi* nu păreaţi deloc interesate. Tilly trase aer în piept, ca şi cum ar fi fost copleşită de amintiri. Deci...

Michelle interveni.

– Nu e vorba de faptul că nu eram interesată, pur şi simplu ziua aceea a fost pentru mine încărcată de emoţii... Îmi pare rău. N-am vrut să fiu nepoliticoasă.

– Tilly, spuse Courtney după care tuşi un pic, pentru a-şi drege vocea, crezi că ideea lui Michelle – mă refer la pernele *ei* transformate în ursuleţul *tău* de jucărie – poate fi comercializată? Îşi ridică sprâncenele şi îşi aţinti privirea asupra bătrânei.

– V-am repetat tot timpul, răspunse Tilly, oarecum nerăbdătoare, în timp ce înmuia delicat brânza ce o ţinea în mână, *mi-a* sărit în ochi şi în general sunt destul de reticentă când e vorba de idei pentru jucării noi.

– Însă aşa ceva nu s-a mai fabricat până acum? Nu există deja jucării dotate cu dispozitive de înregistrare? întrebă Courtney.

– Bineînţeles că există, aşa cum există şi un miliard de locuri în care se serveşte cafea. Însă de ce la fiecare colţ de stradă vezi sigla Starbuck în loc de Joni's Java Joint?

Sunt capabil să extrag din relaţia cu mentorii exact ceea ce am nevoie pentru a mă lansa către obiectivele pe care vreau să le realizez.
Mentorilor le place relaţia pe care o au cu mine.
Este extraordinar să fiu cu oameni care posedă adevărul pe care îl caut eu.
Mentorii mă încurajează şi mă îndeamnă de bună voie să experimentez şi să-mi exprim întregul geniu, toate abilităţile, talentele şi resursele.
Ei văd mai multe la mine decât sunt eu capabil să văd.
Instruirea lor prietenoasă şi secvenţială contribuie esenţial la realizările mele.
Mentorii ştiu cum să scoată la iveală ce am mai bun înlăuntrul meu.
Îi studiez cât mai atent, chiar şi viaţa personală – dacă se poate.
Accept bucuros postura de ucenic şi recunosc meritele „maeştrilor" mei, aşa cum şi ei au făcut faţă de „maeştrii" lor.
Citesc, învăţ şi aplic tot ceea ce au scris ei şi tot ceea ce recomandă.
Mă întâlnesc cu toţi prietenii, colegii şi persoanele apropiate ale mentorului şi îi introduc în Rolodexul meu de un milion de dolari, care devine din ce în ce mai mare.
Viaţa mea are mai mult sens de când sunt îndrumat de un mentor-profesor dispus să mă asiste în drumul către dezvoltare şi prosperitate.
Adopt pasiunea mentorului pentru viaţă şi obiceiul lui de a trăi din plin, în toată puterea cuvântului.
Sunt conştient că nimeni nu a ajuns la un nivel măreţ fără a avea mentori.
Doresc să am de-a lungul întregii vieţi mentori nemaipomeniţi care să mă inspire.
Învăţ de la mentori cum să fiu eu însumi mentor.
Sunt pregătit să fiu mentor pentru alţii atunci când se iveşte ocazia.

CUM E SĂ AI UN MENTOR MILIARDAR

DE ROBERT G. ALLEN

Când aveam 19 ani, am trăit o experienţă care mi-a lăsat o impresie de neuitat. Într-o vară lucram ca şofer la Greyhound Tour Bus, în minunata zonă Lake Louise din Munţii Stâncoşi. Sarcina mea era să conduc un grup de turişti bogaţi din Filipine, şi anume un cuplu mai în vârstă, dl. şi dna. Lopez,

– Nu am auzit niciodată de Joni's Java, spuse Michelle.

– Vreau să spun, draga mea, că atunci când este vorba despre o jucărie, trebuie să aibă ceva oarecum unic. Iar tu ai acest ceva unic – vocea părintelui vorbind în urechea copilului. Poate fredonând chiar un cântecel simpatic. Ceva care te aduce chiar aici. Tilly duse mâna la inimă. Există o mulţime de mămici şi tătici vinovaţi care pleacă în călătorii şi care doresc să lase o părticică din ei acasă, la copii. Dacă nu se vinde cum trebuie, ideea ta ar putea fi transformată într-o nouă păpuşă Cabbage Patch.

Michelle şi Courtney se uitau una la cealaltă uimite.

– Absolut, continuă Tilly. Am fost implicată în lansarea unor astfel de jucării. Nimic nu se poate compara cu aşa ceva. Imaginează-ţi un rând de o sută de mame flancând magazinul cu o oră înainte de deschidere, gata să-şi smulgă părul din cap una alteia pentru a obţine o jucărie înaintea epuizării stocului. Crezi că exagerez, însă acei Ursuleţi Mămici pot deveni nărăvaşi. Tilly râse zgomotos şi îşi frecă mâinile.

– Tilly, începu Michelle pe nerăsuflate, cât de mult ne-ar lua să introducem o astfel de jucărie pe piaţă, începând de mâine?

– Ei bine, primul obstacol este crearea unui prototip. Pentru asta e nevoie de câteva săptămâni. Apoi aranjăm o întâlnire cu cineva din noul comitet de aprobare a producţiei. Aşa ceva trebuie dus fie la Hasbro, fie la Mattel – sunt doi giganţi ai industriei. Să-i lăsăm să se bată pentru produs. Bine ar fi să putem pătrunde fie într-un loc, fie în celălalt, cam de astăzi într-o lună, şi asta ar fi posibil *doar* pentru că eu cunosc câţiva oameni. Apoi e nevoie de alte trei săptămâni pentru a primi aprobări de la comitet, apoi contractele, care mai durează...

În nici un caz nu putem fi gata în mai puţin de şase luni, se gândi Michelle, *cu atât mai puţin în 90 de zile.* Vocea lui Tilly se pierdu în zgomotul vocilor şi farfuriilor care alcătuiau fundalul sonor al cafenelei Upside. Se uită la Courtney, care nu mai mânca nici ea.

– Nu cred că înţelegeţi prea bine ce vreau să vă transmit, fetelor, le reproşă Tilly. Vă spun că aveţi o jucărie care vă va aduce câştiguri consistente.

Michelle trase aer adânc în piept. Apoi începu – cu puţina energie care îi mai rămase – să explice împrejurările pariului pe care l-a făcut cu socrul ei. În timp ce vorbea, Tilly îşi băgă mâna sub mâneca sacoului albastru, părând a îndrepta una dintre bretelele sutienului. Michelle încheie mărturisindu-i lui Tilly că are un termen limită de 90 de zile. Numai că acum au rămas mai puţin de 83 de zile.

Tilly îndreptă repede şi cealaltă bretea a sutienului.

– Nouăzeci de zile sau optzeci şi trei, nu mai contează. Ambele termene sunt imposibile.

şi anturajul lor format din aproximativ zece membri ai familiei, prieteni, parteneri de afaceri. Familia Lopez avea mai multe afaceri de succes în Filipine, printre care şi un post de televiziune, mai multe posturi de radio, un ziar şi o companie de utilităţi, toate ridicându-se, la valoarea de astăzi, la un miliard de dolari.

La sfârşitul turului, domnul în vârstă m-a invitat politicos să îi însoţesc şi în continuarea călătoriei. Eram mai mult decât uimit. În ziua următoare făceam parte din anturajul miliardarului, purtam un costum nou de haine şi aveam în buzunar bani de cheltuială. Era ca într-o poveste.

După o oprire scurtă în San Francisco la una dintre vilele familiei Lopez, am zburat în Manila, unde am început să gust din plin deliciile vieţii de lux – servitoare, bucătari, şoferi. După câteva zile, am fost trimis într-un tur al vilelor familiei Lopez din diferite părţi ale ţării, de la Davao în sud, la Baguio în nord. Am văzut pensiuni şi maşini de vis, m-am putut bucura de toate bogăţiile pe care mi le-aş fi dorit vreodată. Impresionant!

După câteva săptămâni, am făcut un tur complet al oraşului Tokyo. Apoi m-am întors acasă – nu înainte de a petrece trei zile superbe în Hawaii, fără a cheltui nici un dolar din buzunarul meu.

Şapte ani mai târziu, absolvisem Universitatea Brigham şi eram în San Francisco în interes de afaceri. Am trecut pe la vila familiei Lopez din San Francisco şi am aflat că dl. Lopez murise, iar familia a rămas fără nici un ban.

Când Preşedintele Marcos a decretat legea marţială în Filipine, în 1972, a preluat mai mult decât puterea. A confiscat toate punctele media – ziare, posturi de televiziune, de radio – şi le-a naţionalizat (un alt cuvânt pentru hoţie legalizată). În haosul care a urmat, preşedintele unui post de televiziune a fost răpit. Acesta era tocmai fiul dlui. Lopez. La puţin timp după aceea, dl. Lopez a primit un telefon în America prin care i se făcea următoarea ofertă: fie renunţa la drepturile asupra tuturor proprietăţilor din Filipine, fie fiul său va fi ucis. Mă îndoiesc că bătrânului i-a trebuit mai mult de o clipă pentru a lua decizia. Fiul său a fost eliberat. Bunurile au fost transferate în proprietatea guvernului din Filipine.

Imaginaţi-vă că primiţi un astfel de telefon – trebuie să renunţaţi la tot ce deţineţi pentru a salva viaţa unuia dintre copiii dvs. Vă cam pune pe gânduri, nu?

De-a lungul anilor, în timp ce averile mele treceau prin perioade de creştere, declin, apoi din nou de creştere, am încercat să nu uit niciodată această lecţie despre un miliard de dolari.

Cuvântul *imposibil* o lovi pe Michelle ca o palmă pe obraz. Apoi, dintr-o dată, se văzu din nou în grădina lui Sam ascultând povestea copilului prins sub maşină. Doar că de data aceasta, sub maşină se aflau propriii ei copii. Ideea îi stărui în minte.

– Tilly, începu ea. Joacă-te cu mine un minut. Să presupunem că nepoata ta, Caroline, ar fi fost răpită şi s-ar fi cerut o răscumpărare pentru eliberarea ei. Nu o vei vedea niciodată dacă nu reuşeşti să scoţi ursuleţul de jucărie pe piaţă în 90 de zile sau mai puţin.

– Of, Doamne, oftă Tilly, ţinându-şi mâinile la piept. Tare aş fi vrut să nu vorbeşti aşa.

Michelle insistă.

– O vor lua pentru totdeauna, Tilly. În cazul în care tu nu faci imposibilul –, Michelle îi aruncă o privire lui Courtney, îngrijorată că poate întindea coarda prea tare. Însă dacă aduci jucăria pe piaţă de astăzi în 83 de zile, o vor elibera. În acest caz, ai putea face asta?

Tilly îşi sprijini capul în mâini. Michelle ştia deja că e o femeie cu o imaginaţie foarte bogată şi era sigură că Tilly se gândea la ceva care ar fi ameninţat-o pe iubita ei nepoată. Îşi ţuguie buzele şi închise ochii. Din când în când îşi scutura capul. Apoi şi-l înclina. După care şi-l scutura din nou.

În cele din urmă vorbi.

– Aş fi mai dură decât buclele orfelinei Annie. Fiecare pas va fi parcurs fără nici o piedică. Privi din nou adânc în depărtare, cu ochii ei negri şi limpezi.

– Ar trebui să avem acces la cel mai înalt nivel, continuă după o scurtă pauză. Vedeţi voi, ar trebui să fim atât de bune încât să-i facem să renunţe la proiectele incluse în registre de luni de zile. Adică să scoată jucăriile de pe linia de montaj. Numai oamenii de la cel mai înalt nivel au autoritatea de a face aşa ceva.

Tilly îşi termină ceaiul cu gheaţă, sorbind zgomotos cu paiul ultimele picături.

– Ştiţi câte jucării văd ei în fiecare an? Hasbro cam 3.500. Cam 1.500 sunt supuse unei a doua examinări. Dar dintre acestea, doar 10 sau 15 ajung să fie produse – mai puţin de 1%. Din acel moment, poate trece chiar şi un an până să ajungă în magazine... Îşi ridică din nou bretelele sutienului, una câte una. Nu. Pur şi simplu nu văd cum.

– Gândeşte-te la nepoata ta, spuse Michelle aproape fără să vrea.

Tilly se uită drept la ea, cu buzele ţuguiate. Se mai gândi timp de câteva minute bune.

1. **Fiecare persoană de succes are mentori.** Un mentor constituie o scurtătură către dobândirea perspectivei, competenței și răbdării.
2. **Existența mentorilor este o formă puternică de pârghie.** A trage învățăminte din experiența mentorului este modul cel mai rapid și ușor de a escalada Muntele Milionului.
3. **Mentorii sunt pretutindeni.** Fiecare persoană pe care o întâlnești „întâmplător" te învață ceva pentru a-ți realiza obiectivele.
4. **Mentorii nu trebuie să fie neapărat oameni.** Orice lucru care vă schimbă cursul vieții – o boală mortală, pierderea locului de muncă, o carte citită, o întâlnire cu un animal – poate avea rolul de mentor.
5. **Căutați întotdeauna relații de tipul mentor-discipol.** Atunci când observați că vă lipsește ceva – anumite atitudini, cunoștințe, abilități, tehnici sau strategii – căutați un mentor care să vă arate scurtătura.
6. **Adunați o Echipă de Vis formată din eroii și eroinele dvs. preferate, actuale și trecute.** Convocați un Consiliu de Lumină imaginar din care să facă parte liderii aleși. Imaginați-vă că vă puteți sfătui cu ei ca și cum ar fi în fața dvs.
7. **Stabiliți-vă obiectivul de a căuta cel puțin un milionar pe lună.** Cereți o audiență, fie personal, fie prin telefon sau e-mail pentru a „culege" cât mai mult din inteligența mentorului milionar.
8. **Cel mai bun tip de mentor este mentorul transformațional.** Un mentor transformațional creează un context în care puteți experimenta *adevărurile călăuzitoare*.

– Ei bine, ce altă alternativă am? Cui îi pasă care sunt mizele? Dacă cineva mi-ar lua nepoata, presupun că aș găsi o cale să rezolv situația, nu?

Michelle începu din nou să simtă speranța umplându-i plămânii.

Tilly ridică degetul arătător în semn de avertizare.

– Nu promit că am să vă ajut. Nu înainte să dau câteva telefoane. Câțiva dintre primii mei angajați lucrează încă la Hasbro. Unii au fost promovați pe posturi destul de înalte. Și în plus, directorul general și cu mine suntem cunoștințe vechi. Tilly bătu în masă cu degetele. Manichiura roșie de acum câteva zile era deja cojită. Ar trebui să îi ofer ceva. Ei pun mare preț pe acțiunile caritabile pentru copii. Oferă milioane în fiecare an. Sunteți dispuse să donați o parte a încasărilor din drepturile voastre de autor pentru unul dintre proiectele Hasbro?

– Bineînțeles, adăugă Michelle în grabă. Oricum căutăm un loc către care să îndreptăm a zecea parte din profituri.[P. 104-106]

Tilly dădu din cap, încet și constant, și continuă să încuviințeze pe măsură ce vorbea.

– Cunosc un producător de prototipuri care îmi datorează un serviciu.

Michelle o privea pe Tilly cu admirație. Femeia cea micuță își schimba expresia feței și atitudinea chiar în fața lor. Stătea mai drept, își ținea furculița cu mai multă grație, iar ochii săi nu mai păreau atât de întunecați.

Michelle se uită la Courtney. Se întreba dacă și ea contempla această magie.

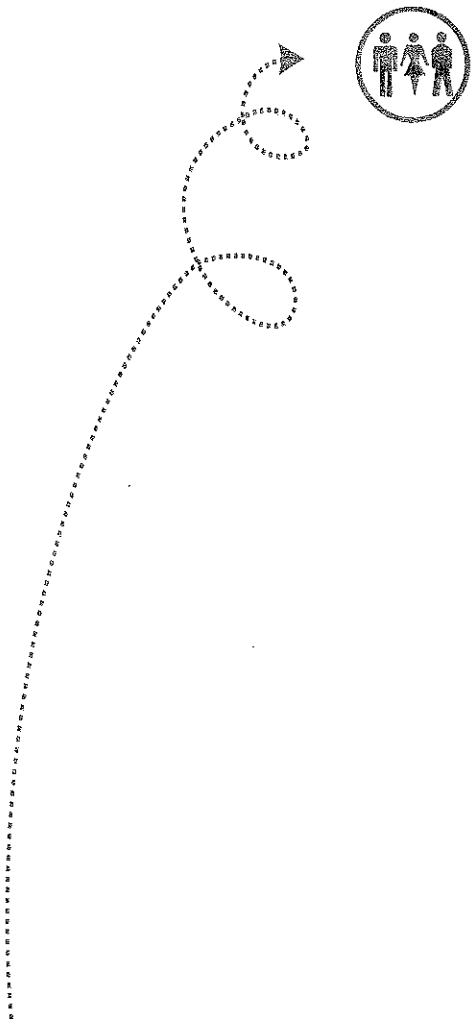
– Cred că nu mi-am pierdut puterea de învingător, spuse Tilly, în timp ce mesteca ultima înghițitură din sandvișul Monte Cristo. Și chiar ar fi interesant să văd dacă această bătrânică mai are vreo influență în orașul jucăriilor.

82 de zile

Sam arătă către blocul de apartamente din spatele ei.

– Iată. Una dintre principalele mele afaceri imobiliare.

Membrii grupului care lucraseră în acea zi stăteau în semicerc în fața unei clădiri verde închis, cu două etaje. Michelle putea identifica tipul camerelor după forma ferestrelor: ferestrele-uși duceau către balcoane din fier forjat, fereastra mare era probabil de la sufragerie sau dormitor, iar cea mică reprezenta geamul de la baie. Tocurile geamurilor erau albe, constrastrând puternic cu verdele clădirii.



Sam râse.

– Design-ul îmi aminteşte de New Orleans, unul dintre locurile mele preferate. Însă nu din acest motiv am cumpărat clădirea.

Deasupra intrării principale scria: „Sycamore Gardens" (Grădinile de platani). Clădirea era situată pe un bulevard liniştit la câteva blocuri depărtare de strada principală. Umbra platanilor uriaşi nu permitea razelor de dimineaţă ale soarelui să pătrundă.

Sam continuă:

– Până am cumpărat această clădire, făceam afaceri mărunte – imobile pentru familii restrânse, duplexuri, chestii de genul ăsta. Apoi un prieten din reţeaua mea m-a informat despre existenţa acestei clădiri. Patruzeci de apartamente. Era mult prea mult pentru mine. Nu îmi închipuiam cum aş fi putut face rost de banii necesari. Deci mi-am sunat mentorul...

Michelle îşi ţinu răsuflarea. Nu îşi putea imagina că Sam ar fi putut primi de la cineva sfaturi, ba chiar instrucţiuni. Observă că şi ceilalţi păreau la fel de surprinşi.

Sam le clarifică nelămurirea.

– Da, am avut un mentor[p.146]. Aşa cum fiecare dintre voi va fi mentor într-o zi. Sam îşi îndreptă caftanul pe care îl purta şi continuă: În orice caz, în timp ce îi tot puneam întrebări agentului imobiliar, am aflat că proprietarului tocmai îi fusese respinsă cererea de a transforma apartamentele din clădire în condominium[p.202,282].

„Aha", exclamă mentorul meu. „Banii importanţi sunt întotdeauna ascunşi în spatele unei mari respingeri."

Sam zâmbi subtil către Michelle.

– Ceea ce a vrut să spună este că prea mulţi oameni renunţă să mai sape atunci când se află la doar câţiva centimetri distanţă de sursa de aur. Prin urmare noi am mai făcut câteva cercetări. S-a dovedit că anumiţi membri mai liberali ai consiliului local nu voiau ca un antreprenor bogat să pătrundă pe piaţa imobiliară şi să facă avere din acest proiect, lipsind oraşul de spaţii locative cu chirii acceptabile.

– Acum ştiam care era obiecţia lui. Prin urmare am pus la punct împreună o strategie.

– Cine era – este – acest mentor?, întrebă Michelle.

Sam scutură din cap.

– Nu e tocmai relevant deocamdată, Fluturaş. Îi place să existe o oarecare discreţie asupra identităţii lui. Vă mărturisesc însă că dacă trebuie să vă trataţi vreodată în Denver de vreo boală gravă – deşi mă rog să nu vi se întâmple niciodată aşa ceva – s-ar putea să ajungeţi într-o aripă de spital care îi poartă numele.

PUTEREA PÂRGHIEI ÎNTR-O ECHIPĂ DE VIS

Succesul nu este un proiect pentru o singură persoană – trebuie împărţit. Iar succesul nu înseamnă competiţie. Există în cantităţi suficiente pentru toţi. Trebuie să lucraţi cu o echipă care să împărtăşească acelaşi vis sau acelaşi obiectiv cu dvs. O echipă este o parte a pârghiei. Face posibilă realizarea succesului mai repede şi mai uşor. Totul se rezumă la sinergie – conceptul de a aduna 1 cu 1 şi a obţine 11 – în loc de 2. Oamenii care lucrează împreună pot realiza mult mai multe decât dacă lucrează separat.

Atunci când oamenii lucrează împreună, apare o putere incredibilă. Asocierea cu persoane vesele, orientate către succes, cu aceeaşi mentalitate – Echipa de Vis – constituie unul dintre cele mai uimitoare instrumente de realizare a succesului. Oricine a atins un succes extraordinar – absolut oricine – a avut o Echipă de Vis.

Soluţiile spontane nu pot fi găsite decât în cadrul unei Echipe de Vis. Acest proces te ajută să-ţi dezvolţi ideile şi să le transformi în ceva măreţ.

Ce trăsături ar trebui să aibă Echipa dvs. de Vis? Echipele de succes sunt formate din două sau mai multe persoane cu un scop comun, în cazul cărora inima şi creierul se află în perfectă armonie. Căutaţi în permanenţă cei mai buni oameni şi cereţi-le să se alăture echipei dvs. Atitudinea este esenţială; poate determina sau distruge succesul echipei dvs.

Evitaţi oamenii egoişti, negativişti, egocentrici. Este vorba despre echipa dvs., nu uitaţi niciodată acest aspect. În cadrul grupului ar trebui să domine bucuria şi spiritul de muncă. Numai echipele dedicate, angajate şi vesele ating succese mari. *Nu uitaţi, relaţiile dintre dvs. şi fiecare membru al echipei trebuie să fie confidenţiale.*

Atunci când aveţi Echipa de Vis potrivită, membrii săi vor contribui la identificarea obiceiurilor proaste care împiedică realizarea succesului şi vă ajută să le schimbaţi. Membrii echipei vor vedea la dvs. mai mult decât puteţi dvs. vedea. Ei sunt acolo pentru a vă înveseli atunci când sunteţi la capătul puterilor.

Milionarii Iluminaţi au Echipe de Vis.

– Discreţie, murmură Jeremy.

Sam, ca şi cum ar fi auzit (iar Michelle era gata să pună chiar pariu că a auzit) a ignorat remarca lui Jeremy şi a continuat să prezinte tranzacţia.

– Nu vă chinuiţi să luaţi notiţe. Vom ajunge la cifre mai târziu. În orice caz, ca apartamente obişnuite, aceste unităţi locative valorau 25.000 de dolari fiecare. Însă drept condominium, valorau 75.000 de dolari fiecare. Diferenţa din punct de vedere valoric era de 50.000 de dolari. La 40 de unităţi locative, suma se ridica la două milioane de dolari. Mentorul meu şi cu mine am hotărât că trebuie să existe o modalitate de a „elibera" profitul.

Prima etapă a fost întocmirea unei oferte pentru a cumpăra clădirea. Sam a oferit un preţ complet – fără tocmeli – însă a negociat încheierea afacerii în 90 de zile. Următoarea etapă consta în vizitarea fiecărui chiriaş din clădire şi prezentarea unei oferte pe care nu ar fi putut să o refuze: fiecărui chiriaş i se permitea să locuiască în apartament în calitate de proprietar, şi nu de chiriaş. Preţul de cumpărare urma să fie de 50.000 de dolari – cu 25.000 de dolari sub preţul pieţei. Sam făcuse deja toate demersurile pentru a obţine o ipotecă pentru ei şi chiar reuşise. Nu trebuiau decât să semneze hârtiile. Nu era nevoie de nici un avans. Plăţile lunare urmau să fie mai mici decât chiria. Fără a cheltui nici un ban, chiriaşii urmau să devină proprietari într-o clipă, obţinând şi un profit de 25.000 de dolari.

Sam îşi încheie povestea cu o întrebare:

– Dacă vi s-ar face vouă această ofertă aţi spune da sau nu?

– În mod sigur nu am spune nu, râse Jeremy zgomotos.

– Ne-a luat trei săptămâni să-i contactăm şi să-i convingem pe aceşti chiriaşi că toată lumea nu va avea decât de câştigat. La următoarea reuniune a consiliului local, sălile erau pline de oameni. Unul câte unul, chiriaşii se apropiau de microfon pentru a-şi exprima cu voce tare acordul cu privire la tranzacţie. După ce au vorbit cam 10 persoane, un domn orb a fost adus la microfon. Locuia în complexul respectiv de ani buni şi ştia pe de rost fiecare colţ şi fiecare casă a scării. A mărturisit că cea mai mare temere a lui nu era că va fi forţat să-şi găsească o nouă locuinţă, deşi nu-şi putea permite chirii mai mari – ci că ar putea fi nevoit să înveţe drumul într-o clădire nouă. Însă planul recent aprobat îi permitea să devină proprietar. Plăţile lunare urmau să fie fixate pentru 25 de ani, iar după această perioadă va deveni proprietar de drept. Nu va mai trebui *niciodată* să se mute.

Consiliul local se confrunta cu o dilemă. Putea să voteze în favoarea planului respectiv şi ar fi transformat 40 de chiriaşi în proprietari fericiţi,

ECHIPA DVS. DE VIS

Providenţa atotştiutoare ne-a conceput imperfecţi. Dvs. şi echipa dvs. funcţionaţi asemenea unei lanterne. Este nevoie de două baterii bine încărcate pentru a funcţiona eficient. Echipele vă ajută să vă manifestaţi puterea, talentele, resursele, relaţiile, scopurile, banii şi abilităţile pentru a câştiga din ce în ce mai mult. Echipele vă fac viaţa mai luminoasă. Munca în echipă constituie pentru dvs. o pârghie din punct de vedere financiar, corporativ, antreprenorial, psihologic, spiritual, emoţional, familial. Când ai echipa potrivită, te simţi plin de energie, curaj, putere, eşti gata să realizezi mai mult în mai puţin timp. Asocierea cu ceilalţi creează puteri şi posibilităţi mai mari pentru fiecare individ. Împreună fiecare realizează miracole. Dacă ai o singură săgeată, aceasta se poate rupe uşor, însă şapte săgeţi la un loc devin o forţă puternică pe care nu o poate distruge nimeni. Rezultatele măreţe apar atunci când doi sau mai mulţi oameni lucrează împreună, chiar dacă e posibil ca unul sau mai mulţi jucători din echipă să fie invizibili. Căutaţi oameni care să formeze o echipă cu dvs. Punctul de plecare al alcătuirii echipei de vis este un gând în mintea cuiva. Cel care are ideea implică o altă persoană cerându-i să i se alăture în activitatea sa orientată către un scop precis. Formarea unei echipe se aseamănă cu o căsătorie, în care doi oameni se alătură unul altuia pentru a se dedica 100% relaţiei lor; sunt uniţi şi nimic nu le poate sta în cale. Alegeţi să formaţi propriul grup (propriile grupuri). Atrageţi către grupul dvs. cele mai bune, cele mai deştepte şi înţelepte minţi pe care le puteţi găsi. Alegeţi oameni entuziaşti care au în faţă un viitor plin de perspective şi care doresc să se dezvolte, să descopere, să strălucească, să devină tot ceea ce pot deveni ei mai bun. Asiguraţi-vă că fiecare membru al echipei împărtăşeşte aceleaşi viziuni şi valori cu dvs. Acceptaţi membri noi doar dacă, după o perioadă de probă de 90 de zile, se bucură de acceptul unanim al celorlalţi. Este esenţial să aveţi oameni cu gândire pozitivă în grupul dvs. Oamenii pozitivi creează „forţă sufletească" care permite tuturor celorlalţi să se contopească cu „Forţa Invizibilă", numită câteodată Dumnezeu. Oamenii negativi sunt asemenea găurilor dintr-un balon. Cât de sus se poate ridica un balon dacă are o gaură? Faceţi astfel încât organizarea întâlnirilor între membrii echipei dvs. să devină prioritatea numărul unu. Reuniunile trebuie să aibă rolul de încurajare, de îmbogăţire spirituală, fiind benefice atât pentru fiecare

triplând veniturile din impozite obţinute de pe urma acestei proprietăţi. Sau ar fi putut vota împotrivă, confruntându-se în acest caz cu furia a 40 de alegători nemulţumiţi şi a familiilor lor. Părerea a fost unanimă – s-a votat pentru.

Având această aprobare de a transforma imobilul în clădire în condominium, valoarea sa a crescut de trei ori faţă de preţul de cumpărare care mi-a fost propus, iar banca a fost de acord să îmi acorde un împrumut rapid pentru a-i plăti vânzătorului în termen de 90 de zile. În următoarele două luni, am încheiat procesul de transformare a clădirii în imobil în condominium, iar eu şi mentorul meu am obţinut un profit net de un milion de dolari.

Sam se opri în timp ce o motocicletă trecu pe lângă ei.

– A fost o tranzacţie iluminată.[P.24] Fiecare a câştigat. Chiriaşii, oraşul, banca.

Sam continuă.

– Să fii Milionar Iluminat nu înseamnă să nu obţii nici un profit. Înseamnă să încerci să găseşti situaţiile care te pot ajuta să rezolvi problema, astfel încât toată lumea să nu aibă decât de câştigat.

Sam începu să vorbească despre trăsăturile unei persoane care câştigă bani „iluminaţi", punând întrebări şi cerând celorlalţi să facă remarce. Le dezvălui că starea de *iluminare* are ca rezultat acumularea unei averi mai „luminoase" – bani câştigaţi pentru scopuri nobile – spre deosebire de averea egoistă, sau de banii câştigaţi doar pentru bunăstarea personală.

– Averea iluminată este averea *onestă* – câştigată cu integritate, explică Sam. Este averea câştigată pe baza unor *principii* – deoarece există unele lucruri pe care nu trebuie să le faci, indiferent de câţi bani ţi-ar putea aduce. Este averea prin care *se conferă valoare* – banii câştigaţi astfel încât toate părţile implicate în afacere să nu aibă decât de câştigat. Este averea câştigată cu *echilibru* – deoarece nici pentru toţi banii din lume nu merită să-ţi ruinezi familia. Înseamnă averea *prin care se creează pârghii* – deoarece atunci când reţelele vizibile şi infinite sunt activate pe deplin, când „lumina" sumei tuturor experienţelor şi înţelepciunilor se concentrează asupra unei singure sarcini specifice, rezultatul este obţinut mai uşor, mai repede. Calea *Iluminată* este singura cale pe care trebuie să o parcurgeţi, Vulturilor.

Michelle se simţea mândră pentru că multe dintre aceste lucruri îi erau cunoscute din diferitele sesiuni de la Stâncă, dar şi destul de umilă pentru a aprecia cum se cuvine această recapitulare.

Summer întrebă:

membru în parte, cât şi pentru grupul ca ansamblu. Când aceste reuniuni sunt organizate corespunzător, fiecare individ îşi creşte exponenţial abilităţile, talentele şi resursele; viaţa fiecăruia se îmbunătăţeşte chiar în acel moment. Echipele de Vis sunt importante, valoroase şi profitabile pentru toată lumea. Iluminarea înseamnă trezirea la o nouă stare de conştientizare.

ECHIPE DE VIS EXTRAORDINARE

Echipele de Vis se formează atunci când doi sau mai mulţi oameni încep să coopereze în spiritul unei armonii extraordinare pentru a realiza un scop, un rezultat sau o anumită activitate. Aproape toate realizările nemaipomenite de-a lungul istoriei au avut la bază acest principiu.

Iisus folosea Echipe de Vis. Şi-a ales 12 oameni, iar lumea nu a mai fost niciodată la fel. Orville şi Wilbur Wright au făcut ceea ce se credea a fi imposibil, construind şi pilotând primul avion. Andrew Carnegie a adunat o echipă şi a construit cea mai mare companie producătoare de oţel din lume. Carnegie nu s-a oprit aici şi a devenit unul dintre cei mai mari filantropi din lume – finanţând peste 3.000 de biblioteci publice din toate colţurile planetei. Bill Gates şi Paul Allen au înfiinţat compania Microsoft, devenind doi dintre cei mai bogaţi oameni ai tuturor timpurilor şi de curând doi dintre cei mai mari filantropi în viaţă.

Thomas Edison, cel mai mare inventator din lume, avea mai mulţi parteneri. Cel mai celebru membru al Echipei de Vis a lui Edison era Henry Ford. Când laboratorul lui Edison din New Jersey a ars din temelii, Ford a sosit a doua zi dimineaţa şi i-a înmânat lui Edison un cec de 750.000 de dolari, încurajându-l „să înceapă să construiască din nou". Ford nu a vrut să accepte dobândă pentru suma împrumutată, tot ce-şi dorea era ca prietenul său să-şi reînceapă activitatea.

Succesele mari sunt aproape întotdeauna rezultatele muncii unei Echipe de Vis. Munca în echipă garantează că Împreună Fiecare Realizează Miracole. Ştiţi şi alte exemple de echipe extraordinare?

Walt Disney şi fratele său Roy. Helen Keller şi Annie Sullivan. Michael Jordan şi Phil Jackson. Lily Tomlin şi Jane Wagner. Steven Spielberg şi George Lucas. Jack Canfield şi Mark Victor Hansen şi-au unit eforturile, şi-au

– Sunt curioasă ce s-a întâmplat cu bărbatul orb.

Sam arătă către unul dintre apartamentele din dreapta.

– Încă mai locuieşte aici. Mai multe plante de apartament îi împodobeau balconul.

– Acum, gata cu plimbările pe teren. Să ne întoarcem în birou. Am planificat să facem foarte multe lucruri până la prânz.

– Mă tem că nu pot să vă însoţesc, spuse Courtney. Cineva trebuie să aibă grijă şi de magazin. Este al meu şi nu am încotro, trebuie să mă duc acolo. Vin şi eu mai târziu la birou.

Pentru moment, Michelle se simţi lezată aproape fără motiv.

Însă Sam era la fel de calmă:

– Vom înregistra discuţia pentru tine.

– De ce crezi că v-am propus să ne întâlnim astăzi la Sycamore Gardens? Sam aduse din nou panoul de prezentare în sala de conferinţe. Scrise numărul *1* şi aşteptă răspunsul elevilor.

– Ai vrut să ne indici ce trebuie să căutăm, răspunse Jeremy.

Sam notă: *Creşterea gradului de conştientizare.*

– Ai vrut cumva să ne demonstrezi că este posibil să câştigi bani într-o perioadă scurtă de timp? întrebă Summer.

Sam încuviinţă şi scrise. *2. Construirea încrederii.*

– Ai intenţionat să ne arăţi că poţi câştiga bani şi din tranzacţii în care ambele părţi câştigă, spuse Michelle.

Sam scrise. *3. Averea iluminată.*

Apoi puse markerul la loc, în suportul panoului de prezentare.

– Există numeroase moduri prin care se pot câştiga rapid bani din afaceri imobiliare. Ca şi în cazul clădirii Sycamore Gardens, când am transformat tipul de folosinţă a unei proprietăţi. Puteţi să vă gândiţi şi la alte moduri?

– Reamenajarea unei proprietăţi, răspunse repede Renee. Soţul meu şi cu mine am făcut câteva reamenajări de-a lungul anilor, muncind în weekend. Este foarte simplu, şi destul de avantajos. Ne-a prins foarte bine, pentru că salariul *meu* nu e prea mare.

– Uimitor, nu? spuse Sam. Investeşti cinci mii de dolari în zugrăvit şi diverse alte îmbunătăţiri interioare şi creşti valoarea proprietăţii cu 20 de mii de dolari sau chiar mai mult. Există şi alte mijloace?

pus în valoare şi şi-au dezvoltat reciproc talentele pentru a crea seria de succes *Supă de pui pentru suflet*, care s-a vândut în peste 80 de milioane de exemplare în întreaga lume, împreună cu 29 de produse adiţionale precum calendare, felicitări, jocuri.

Măreţia constă în capacitatea de a crea o Echipă de Vis Extraordinară. Începeţi să vă formaţi echipa chiar astăzi – chiar dacă sunteţi pregătit sau nu. Porniţi de la oamenii pe care îi cunoaşteţi. Căutaţi un asociat în care să aveţi încredere, pe care să îl respectaţi şi admiraţi – cineva care să dorească să lucreze cu dvs. pentru a realiza lucruri măreţe şi care să dispună de competenţele esenţiale. El trebuie să aibă puncte forte acolo unde dvs. aveţi puncte slabe şi viceversa. Pe măsură ce vă dezvoltaţi, adăugaţi mai mulţi membri echipei dvs. şi formaţi şi alte Echipe de Vis.

Când doi sau mai mulţi oameni îşi unesc visul şi formează o echipă, se produce ceva extraordinar. Enumeraţi numele persoanelor care aţi dori să facă parte din echipa dvs. de vis. Apoi, reduceţi lista la şase persoane care sunt de acord să fie membri ai echipei dvs.

_____ _____ _____
_____ _____ _____
_____ _____ _____
_____ _____ _____
_____ _____ _____
_____ _____ _____

ECHIPA ALINIATĂ

Vieţile majorităţii oamenilor sunt o reflectare directă a grupurilor din care fac parte.
ANTHONY ROBBINS

După cum s-a menţionat anterior, dacă nu îţi urmezi realizarea scopului singur, ci împreună cu altcineva, obţii avantaje enorme. Indiferent de talentul de care dispui, nu poţi „crea o sinergie" fără a avea pe nimeni altcineva alături. O echipă aliniată are întotdeauna un randament mai ridicat decât un singur individ. De aceea Echipa de Vis este atât de importantă.

Renee era pregătită să-şi prezinte propria experienţă legată de proprietăţile imobiliare.

– Valorile proprietăţilor au crescut semnificativ cam cu 10 ani în urmă când s-a anunţat că urmează a se construi o nouă staţiune de schi lângă Deer Creek. Totuşi Dick şi cu mine am ratat această ocazie.

– Da, se mai întâmplă. Altceva?

– Atât de multe întrebări, remarcă Jeremy, oarecum iritat. De ce nu ne dai tu răspunsurile?

– Bună întrebare, Jeremy, râse Sam. De ce crezi?

Michelle ridică din umeri. Era amuzant să o vezi pe Sam aplicând o tactică nouă.

– Ei bine? Sam aştepta un răspuns.

– Cred că pentru că vrei să ne dăm singuri seama, răspunse Jeremy, puţin îmbufnat.

– Şi de ce aş vrea aşa ceva? întrebă Sam, însă simţind că a întins coarda puţin prea tare, răspunse singură. Pentru că atunci când descoperiţi singuri, aflaţi *un adevăr călăuzitor*... şi vi-l însuşiţi la un nivel mai profund.

– Dar procesul devine *mult mai lent* astfel, sublinie Jeremy, ca şi cum ar fi vrut să spună: aici chiar te-am prins.

– Eu numesc aceasta viteza înaintării lente.

– Bine...voi reflecta puţin.

– Să ne întoarcem la proprietăţile imobiliare, de acord? continuă Sam. Unul dintre cele mai populare moduri de a câştiga bani din afaceri imobiliare este să cauţi proprietăţi avantajoase – imobile pentru care ipoteca nu mai poate fi răscumpărată, vânzători disperaţi etc.[P.280]. E ca şi cum ai cumpăra ceva en-gros. Un exemplu bun în acest sens este chiar clădirea în care ne aflăm. Am cumpărat-o acum trei ani. Proprietarul era implicat în multe proiecte şi avea mari dificultăţi financiare. Avea nevoie rapidă de bani lichizi şi era dispus să scadă substanţial preţul clădirii pentru a face rost de banii necesari.

Sam se îndreptă din nou către panoul de prezentare pentru a face o schemă a tranzacţiei.

– Avea acţiuni de 1.000.000 de dolari. Eu i-am oferit 500.000 de dolari bani lichizi, iar el a fost foarte mulţumit. Ar fi putut pierde totul. A luat banii, şi-a rezolvat celelalte probleme, şi-a revenit, iar acum se descurcă foarte bine. Încă îl mai văd prin oraş şi de fiecare dată când ne întâlnim îmi mulţumeşte. Ceea ce vreau să subliniez este că eu am câştigat 500.000 de dolari şi am dublat suma într-o singură zi.

– Da, dar *noi* nu dispunem de atâţia bani, obiectă Jeremy.

Totuşi, există şi un revers. Atunci când aduceţi oameni talentaţi în echipă, aceştia vin cu talentele şi perspectivele care constituie elementele cheie pentru crearea sinergiei. Însă în acelaşi timp îşi aduc şi valorile.

Valorile sunt credinţe esenţiale care îţi conduc viaţa. Ele definesc esenţa fiinţei tale. Aceste valori trebuie aliniate cu cele ale Echipei de Vis. Rezultatele echipei sunt valoroase doar atunci când drumul către realizarea lor este în armonie cu valorile împărtăşite. Indiferent de suma de bani câştigată prin efortul tuturor, fără existenţa unor valori împărtăşite, rezultatul va consta întotdeauna în dezbinări, greşeli şi dezamăgiri. Incapacitatea de a te conduce după valorile tale nu este un dezavantaj; este *chiar* un eşec.

Am menţionat mai devreme că fiecare membru nou al Echipei de Vis trebuie supus unei perioade de probă de trei luni. În acest timp puteţi observa comportamentul lui. Această persoană dă dovadă de integritatea, pasiunea şi angajamentul de care este nevoie? Dacă nu, este dispusă să se schimbe? Nu toată lumea va putea trăi în permanenţă conform acestor valori şi nici nu le va înţelege importanţa. Deseori, contextul valorilor dvs. a influenţat modul de gândire al membrilor echipei. Noii membri asimilează şi manifestă valorile dvs. prin comportament. Când se întâmplă acest lucru veţi avea aliaţi puternici şi membri de echipă extraordinari.

Dacă o persoană nu îmbrăţişează valorile de bază, trebuie îndepărtată. Această acţiune, oricât de dură ar părea, va avea în cele din urmă un efect benefic asupra tuturor. Ţineţi cu putere cârma echipei dvs., păstraţi direcţia corectă şi daţi-i drumul acelei persoane pentru a-i permite să găsească un alt grup care îmbrăţişează într-o măsură mai mare valorile sale.

Vă recomandăm să parcurgeţi Testul nostru de evaluare a Valorilor Milionarului Iluminat. Vă rugăm să vizitaţi site-ul www.oneminutemillionaire.com, să accesaţi Enlighted Millionaire Values Survey (Test de evaluare a valorilor milionarului iluminat) şi să urmaţi instrucţiunile. Este un instrument de diagnosticare scurt, însă extrem de relevant, care scoate la iveală valorile dvs. De asemenea vă furnizează informaţii cu privire la membrii potenţiali (sau reali) ai echipei.

Michelle tresări. Renunţase la elasticul de cauciuc cu câtva timp în urmă, însă îşi amintea pocnetul loviturii de câte ori auzea un Da, dar.[P-58] În acelaşi timp era amuzată gândindu-se la reacţia lui Sam.

– Doar nu crezi că am folosit banii *mei* lichizi, Jeremy? Evident că nu. Am folosit BAO – Banii Altor Oameni. Asta e partea uşoară. Partea grea este să găseşti tranzacţia de care ai nevoie.

– Hmmm, făcu Jeremy, fluturând un creion între degetul arătător şi cel mijlociu.

– Asta vreau să demonstrez cu acest exemplu, reveni Sam la subiect. Pe fiecare piaţă, se găsesc vânzători disperaţi, oameni care trebuie să vândă imediat. Sunt implicaţi până peste cap în alte plăţi, sau se află în curs de divorţ şi trebuie să îşi împartă veniturile obţinute din vânzarea locuinţei şi a celorlalte proprietăţi. Eu îi numesc *vânzători foarte motivaţi.* [P-282]

– În acest moment, pe o rază de 50 de mile în jurul nostru – Sam trasă cu degetul un cerc deasupra capului, asemănător cu un lasou – există mii de proprietăţi de vânzare. Mii. Şi poate că numai una dintre aceste mii este proprietatea unui vânzător foarte motivat. Chiar acum, bănuiesc că există 10, poate chiar 20 de tranzacţii incredibile în zona noastră ţintă. Totul este să le găsim.

– E ca şi cum am căuta acul în carul cu fân, remarcă Summer, mândră de analogia ei.

– Exact. În plus, mai există şi alţi investitori care caută acelaşi ac, deci dacă nu eşti pe fază, rişti să pierzi.

– Nu prea îmi place chestia asta, mărturisi Michelle cu oarecare ezitare în glas. Nu pare un lucru foarte iluminat să cauţi oameni cu probleme şi să profiţi de ei.

– Asta s-a întâmplat şi cu mama mea când a murit tata, spuse Summer, mai puţin veselă decât cu un minut în urmă.

– Dă-ne mai multe detalii, o îndemnă Sam.

– Pentru că nu îşi permitea să plătească ratele pentru casă, a dat un anunţ în ziar pentru vânzarea locuinţei. Cineva i-a oferit ceva bani lichizi, cât să-i ajungă să se mute în altă parte. Mama a crezut că poate obţine mai mult şi a refuzat oferta. Două luni mai târziu însă, încă nu vânduse casa şi întârziase cu două luni la plata ratelor.

– Şi ce s-a întâmplat?

– A venit cineva şi i-a oferit mamei mai puţin, iar de această dată a acceptat. În acel moment se bucura că scapă de casă. Acum, privind înapoi, spune că ar fi trebuit să accepte prima ofertă. Ar fi putut obţine mai mulţi bani şi nu ar mai fi fost nevoită să-şi facă sânge rău timp de două luni.

CREAREA ECHIPEI DE VIS

Nu este nevoie decât de un vis, o echipă şi o temă pentru crearea unei surse continue de venit.

Cu toţii avem capacitatea de a fi creativi şi competenţi. Totuşi, după cum am menţionat mai devreme, cu o Echipă de Vis se creează sinergie acolo unde suma părţilor este mult mai mare decât întregul. Oamenii care lucrează împreună şi împărtăşesc aceleaşi valori realizează mult mai multe decât cineva care lucrează pe cont propriu. Dispunând de o echipă extraordinară, ideile, planurile şi punerea acestora în aplicare vor fi mult mai eficiente.

O metodă de creare a celei mai bune Echipe de Vis este folosirea instrumentelor obiective ca parte a procesului de evaluare. Aveţi la dispoziţie o gamă largă de teste şi profiluri care identifică trăsăturile de personalitate şi recomandă modalităţi de îmbunătăţire a zonelor slabe.

Pentru echipa dvs. de vis, vă sugerăm să faceţi exact contrariul. Vă cerem să rămâneţi acolo unde sunteţi. Vrem să *vă* evaluăm pentru ca dvs. să descoperiţi punctele forte şi să le fructificaţi.

Este mai bine să începeţi cu evaluarea propriei persoane. Acest lucru vă permite să determinaţi care sunt punctele dvs. forte. După ce le-aţi înţeles, căutaţi alţi membri care dispun de abilităţi suplimentare. În acest fel puteţi delega „activitatea dvs. din zona în care aveţi puncte slabe" unei persoane care are puncte forte în acea privinţă.

Vă recomandăm procesul IBTV (HOTS) de selectare a membrilor echipei de vis. IBTV este un instrument de evaluare succint, disponibil pe site-ul nostru, care scoate la iveală punctele dvs. forte. De asemenea vă furnizează informaţii similare despre membrii potenţiali (sau reali) ai echipei dvs. Cheia este să determinaţi fiecare membru al echipei să facă ceea ce ştie mai bine şi să vă asiguraţi că Echipa de Vis are puncte forte în fiecare zonă cu rol esenţial pentru atingerea succesului. După ce veţi face toate acestea, veţi avea o echipă cu un impact foarte puternic, care va aduce rezultate maxime cu efort minim.

Vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru www.oneminutemillionaire.com şi să accesaţi testul IBTV, urmând instrucţiunile. Este o etapă esenţială în procesul de creare a echipei de vis. Studiaţi informaţiile cu foarte mare atenţie. Dacă aveţi deja colegi de echipă, cereţi-le şi lor să parcurgă testul IBTV.

Sam îşi reluă ideea.

– Dacă se înfundă o ţeavă, chem instalatorul. Dacă sunt dată în judecată, îmi angajez un avocat. Dacă mă doare apendicele, mă duc la doctor. Aceşti oameni sunt plătiţi pentru a-mi rezolva problemele. Tu eşti plătit pentru a rezolva probleme legate de proprietăţi imobiliare. Prin urmare, cauţi oameni care au probleme. Trebuie să ţii tot timpul cont de faptul că datoria ta e să fii drept, şi totul se va sfârşi cu bine. Credeţi că am fost dreaptă când am transformat unităţile locative respective în condominium? Pe scurt, trebuie să pândeşti situaţiile care conţin seminţele unui profit rapid[P.280]. În acest moment, vreau ca voi să fiţi câinii de vânătoare. Voi îmi aduceţi alicele, iar eu vă arăt cum să le transformaţi în bani. Dacă sunteţi harnici, am încredere că putem descoperi una sau două tranzacţii care să ne aducă o sumă frumuşică de bani.

Ţinea marker-ul ridicat în aer.

– Ceea ce face situaţia puţin mai grea e că nu avem prea mult timp la dispoziţie.

81 de zile

Ţârrrrrrr.

Undeva, se auzea un telefon. Trezindu-se dintr-un somn epuizant, Michelle căuta pe bâjbâite receptorul.

Ţârrrrrrr.

Aruncă o privire la ceasul ieftin de pe noptieră. Şase şi jumătate a.m. De obicei, Michelle şi Sam se trezeau cu mult înainte de această oră, iar acum ar fi fost deja în mijlocul naturii rostind cu voce tare Monologurile.

Ţârrrrrrr.

Însă Sam rămăsese peste noapte în Denver, iar Michelle se hotărâse să chiulească de la orele de dimineaţă ale „şcolii milionarului".

Ţârr – Michelle luă receptorul în mână chiar când începuse să sune pentru a patra oară.

– Alo, spuse pe o voce răguşită, care arăta că de-abia se trezise.

– Alo. Michelle? Mă auzi? Bună. Era Tilly.

– Bună, Tilly. Te-ai trezit devreme azi dimineaţă. *Chiar în ziua în care puteam şi eu să dorm o oră în plus – şi poate să uit puţin de stres.* Michelle îşi frecă faţa cu cealaltă mână.

– Cine se scoală de dimineaţă departe ajunge, ciripi Tilly.

Dar cel care ştie să aştepte primeşte ce vrea.

După ce vă veţi descoperi punctele forte, veţi şti de ce tipuri de oameni aveţi nevoie în echipă. În acest fel veţi proiecta propria Echipă de Vis pe baza unor date obiective şi a unor cercetări foarte precise. La sfârşit, veţi şti cui va trebui să delegaţi anumite activităţi. Folosirea punctelor forte ale fiecărei persoane şi evitarea punctelor slabe accelerează procesul de acumulare a averii.

O echipă aliniată la aceleaşi valori va avea întotdeauna un randament mai ridicat decât o singură persoană. Vă propunem un proces uşor de parcurs: alcătuiţi o Echipă de Vis. După ce veţi realiza acest lucru aşa cum se cuvine, nimic nu vă va mai sta în cale.

Apropo, dacă vă întrebaţi ce înţeles are acronimul IBTV, veţi afla mai jos.

CELE PATRU TIPURI DE ACTIVITĂŢI

Conform cercetărilor excelente întreprinse de Allen Fahden şi Marie West, majoritatea activităţilor concentrate asupra realizării proiectelor se împart în patru categorii.

Soluţii	Brainstorming cu privire la opţiuni şi idei, pentru a rezolva problemele şi a profita de ocazii.
Strategii	Selectarea celor mai importante idei şi întocmirea unui plan de acţiune.
Analiză	Descoperirea problemelor ce ar putea să apară în aplicarea soluţiilor.
Rezultate	Transformarea planului de acţiune într-un sistem concret. Implementarea acestuia

Patru tipuri de persoane se corelează cu aceste patru tipuri de activităţi.

Iepuri sălbatici (I)	Oameni care au idei din senin. Le place să vină cu idei. De obicei se plictisesc de o idee pe care au analizat-o mai mult timp. Sunt creativi. S-ar putea spune că nu sunt suficient de organizaţi.
Bufniţe (B)	Acestor oameni le place să îşi organizeze planurile în ordinea priorităţilor şi să pună la punct o strategie pentru

– Ce s-a întâmplat? Michelle se aşeză şi se înfăşură cu pătura. Era mijlocul lunii septembrie, iar nopţile deveneau din ce în ce mai răcoroase.

– Ştii tu, oamenii de vârsta mea se trezesc dimineaţa devreme. Asta nu-i o problemă. Problema e că nu prea pot să dorm noaptea. Nu pot să-mi scot imaginea răpitorilor din cap. Datorită ţie, draga mea. În orice caz, credeam că ai vrea să ştii ce-am făcut ieri. Am sunat-o pe producătoarea aceea de prototipuri despre care ţi-am vorbit. Joanie.

Michelle duse receptorul la cealaltă ureche. Inima începuse să-i bată repede.

– I-am spus ce vreau şi e gata să renunţe la toate celelalte proiecte pentru a mă ajuta. Am găsit împreună câteva idei inteligente. Va face trei modele, două pentru fete şi unul pentru băieţi. De pe o zi pe alta. Vom avea prototipurile în timp record – poimâine.

– O, Tilly. Michelle se trezise de tot acum, iar faţa îi era îmbujorată. Mulţumesc mult de tot!

– N-ai pentru ce, nu e decât primul pas. Ne aflăm la mare distanţă de rezultatul final. Am sunat şi câteva persoane de contact de la Hasbro. Nu am primit încă nici un răspuns de la ele, dar sper să nu dureze mult. Te voi suna din nou când voi afla ceva.

Michelle îşi aminti instantaneu de sesiunea Planul A/Planul B desfăşurată în sala de conferinţe cu câteva zile în urmă.

– Spune-mi, Tilly. Care este Planul nostru B? Dacă Hasbro sau altă mare companie nu ne aprobă prototipul?

Nu se auzi nici un răspuns la capătul celălalt al firului.

– Tilly?

Tilly închise deja.

Michelle se ridică şi sări în costumul de jogging. În 20 de minute era la Stâncă rostind cu voce tare Monologul din acea zi:

– Sunt un magnet care atrage banii! Îmi plac banii şi BANII MĂ PLAC![p.138]

Când ajunse în sala de conferinţe a lui Sam, nu găsi decât doi oameni acolo: Jeremy şi Summer. Stăteau unul lângă altul, fiecare lucrând la calculatorul lui. Chipurile concentrate li se reflectau în monitoare.

– Cum merge? întrebă Michelle.

atingerea succesului. Atunci când le prezentaţi o idee, vă vor spune imediat care sunt următoarele etape pentru punerea ei în practică. Sunt persoane întreprinzătoare cărora le place să creeze legături şi să întocmească planuri de acţiune.

Ţestoase (T) Aceste persoane consideră că cei înceţi şi constanţi vor câştiga competiţia. Îl iau pe nu în braţe şi sunt suspicioşi în faţa oricăror idei noi. Cred în tradiţie, în soluţiile testate şi nu întreprind nimic riscant. Se pricep să identifice problemele şi să întrevadă situaţiile în care lucrurile ar putea merge prost. Datorită lor, echipa îşi dă seama de posibilele eşecuri ce pot apărea în faza de concept, ceea ce duce la economisirea unei cantităţi semnificative de bani şi timp.

Veveriţe (V) Sunt oameni orientaţi către detalii. Excelează în realizarea pas cu pas a activităţilor. Gândesc şi acţionează într-un mod metodic şi logic. Menţin lucrurile organizate şi asigură buna desfăşurare a activităţilor. Dacă le arătaţi cu precizie care sunt etapele şi aşteptările pe care le aveţi de la ei vor avea un randament excelent.

În echipa dvs. trebuie să existe cel puţin unul din fiecare aceste patru stiluri de muncă.

Majoritatea oamenilor au un stil de muncă predominant şi unul secundar. Dacă aveţi o echipă formată din doi oameni, ar trebui să aveţi fie un Iepure Sălbatic/o Bufniţă şi o Ţestoasă/o Veveriţă sau un Iepure Sălbatic/o Ţestoasă şi o Bufniţă/o Veveriţă. În acest fel veţi avea câte o persoană care să se descurce bine la fiecare tip de activitate.

Echipa dvs. poate fi divizată în nenumărate feluri. Acest aspect nu este important atâta timp cât aveţi oameni care să reprezinte fiecare stil de muncă. Dacă lipseşte însă un anumit stil, sunteţi în pericol. În cazul în care deja lipsesc două stiluri, sunteţi în faţa unui dezastru.

Ce sunteţi dvs.? Iepure sălbatic? Bufniţă? Ţestoasă? Veveriţă?

– A, bună Michelle, răspunse Jeremy, după ce scutură puţin din cap, semn că ieşise din starea de concentrare adâncă în care era cufundat. Summer şi cu mine am făcut progrese incredibile.

Jeremy se ridică de la calculator şi de îndreptă către capătul sălii, unde pe panoul de prezentare erau scrise cu litere mari şi roşii următoarele cuvinte:

CĂUTAREA DEPENDENŢILOR[p.330]

– Nu e nici un secret că sunt un dependent de jocuri de noroc pe cale de vindecare. În orice caz, poate că sună puţin straniu, dar să ştii că îmi amintesc foarte bine cum e să fii dependent. Pe vremea aceea, căutam să obţin cu orice preţ toate informaţiile posibile – despre pieţe, despre noile sisteme comerciale, despre pariuri. Eram un rechin flămând în căutarea hranei – adică a informaţiilor. Cumpăram cărţi, buletine, participam la seminarii. 25, 50 sau 100 de dolari erau floare la ureche pentru mine. Devoram trei sau patru cărţi pe săptămână, căutam doza care ar fi constituit priza necesară pentru câteva ore. Apoi o luam de la capăt. *Nu mă săturam niciodată*. Înţelegi ce vreau să spun?

Michelle îl privea puţin preocupată ca şi cum tot acest proces de aducere aminte ar fi fost un fel de recidivă a dependenţei sale. Jeremy îi ghici gândurile.

– Nu, nu-ţi face griji. Sunt bine. Mulţumesc lui Dumnezeu pentru existenţa programelor în 12 etape. Dar trebuie să fi învăţat ceva din experienţa pe care am avut-o. În orice caz, pur şi simplu mi-a trăsnit ideea asta: „Aha! Fiecare dintre noi este dependent de *ceva*. Fiecare." Gândeşte-te puţin: există jucători de golf, de bridge, colecţionari de păpuşi, iubitori împătimiţi ai sălilor de fitness, cinefili înrăiţi, teledependenţi. Suntem o naţiune de dependenţi.

– Cum spui tu, răspunse Michelle. Comentariul cultural ne revine nouă.

– Deci, mă gândesc că atunci când vine vorba despre Internet, trebuie să găsim dependenţii. Oamenii care caută cu disperare informaţii. Dacă dorim să avem o pârghie, trebuie să găsim oamenii care vor cumpăra fără să stea pe gânduri, fără să analizeze argumentele pro şi contra sau să-şi consulte partenerii. Dependenţii – ca mine – cumpără repede şi, de cele mai multe ori, discută cu alţi dependenţi.

– Trebuie să recunosc că nu prea mă încântă analogia cu dependenţii, spuse Michelle.

ALCĂTUIREA ECHIPEI DE VIS

Nici un om nu devine bogat până nu îi îmbogăţeşte pe alţii.
ANDREW CARNEGIE

După ce membrii echipei dvs. au parcurs testul IBTV online, treceţi din coloana de la pagina 182 numele fiecărei persoane care se potriveşte cu stilul dominant de lucru. E posibil ca o persoană să aibă două stiluri dominante. În acest caz, treceţi numele persoanei respective în ambele coloane.

SELECTAŢI TIPUL DE LUCRU DOMINANT PENTRU FIECARE MEMBRU AL ECHIPEI DVS. DE VIS

Iepuri sălbatici	**Bufniţe**	**Ţestoase**	**Veveriţe**
Creatori de idei	Creatori de strategii	Capacitate de analiză bună	Concentrare asupra detaliilor
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Dacă unul dintre aceste stiluri de lucru lipseşte din Echipa dvs. de Vis, trebuie neapărat să îl găsiţi.

Dacă nu aveţi decât Iepuri şi Bufniţe, echipa va avea foarte multe idei, însă îi va lipsi capacitatea de organizare. Aţi făcut parte dintr-o echipă în care există foarte mult entuziasm în legătură cu ideile noi, iar oamenii încep să lucreze la aplicarea lor, însă nu se ajunge la nici un rezultat? Aceste echipe au nevoie de Ţestoase pentru a le tăia avântul şi a pune la punct un plan raţional. De asemenea au nevoie de Veveriţe pentru a realiza planul în mod eficient.

O echipă formată din Ţestoase şi Veveriţe poate gestiona foarte bine un sistem, însă va duce lipsă de idei sau produse inovatoare pentru a avansa.

Dacă echipa este formată doar din Iepuri şi Ţestoase, aveţi două părţi care se vor angaja în dezbateri nesfârşite. Ţestoasele consideră că Iepurii sunt „săriţi de pe fix" şi nu au decât idei trăsnite. Iepurii consideră că Ţestoasele sunt nişte ticăloase care nu ştiu decât să critice. Ţestoasele vor respinge în permanenţă ideile Iepurilor. Lucrând împreună, se vor simţi frustraţi, vor avea moralul scăzut şi vor duce la capăt puţine acţiuni.

– Bine, înţeleg şi de ce... Jeremy se încruntă puţin, după care chipul i se lumină: Dar ce zici de analogia cu oamenii pasionaţi?

Summer ascultase conversaţia, în timp ce se mişca în scaunul ergonomic îndepărtându-se de lângă calculator. Acum era rândul ei să intervină.

– Şi eu sunt victima unei asemenea dependenţe – de pantofi.

– Bănuiesc că şi eu eram dependentă de cusutul la maşină, recunoscu Michelle, nemaifiind deranjată de noul concept. Nu chiar în măsura în care erai tu, adăugă ea, însă dacă vedeam o carte despre croitorie într-un magazin, o înşfăcam imediat – chiar dacă ar fi costat 50 de dolari. În alte împrejurări, nu aş fi cheltuit *niciodată* o sumă atât de mare pe o carte.

– Exact asta căutăm noi, spuse Jeremy. Avem nevoie de grupuri întregi de astfel de oameni şi de informaţiile pe care le caută ei cu disperare. Şi exact asta încercăm să găsim eu şi Summer... sunt sute de grupuri de acest tip online, împătimiţi ai croitoriei, iubitori de vin, colecţionari de albume. Internetul a făcut posibilă conectarea oamenilor la un nivel cu totul nou – care ne permite şi *nouă* să ne conectăm cu ei. Îşi ţinea pumnul strâns pentru a-şi accentua ideea.

Entuziasmul febril al lui Jeremy o făcea pe Michelle să se simtă oarecum stânjenită. Însă ideea asta nu se asemăna oare cu planul ei nebunesc de a comercializa o jucărie nouă în trei luni şi de a se îmbogăţi astfel? Michelle se uită la Summer, încercând să-i surprindă reacţia. Însă Summer tocmai începuse să mestece absentă o gumă, privind mulţumită deşi oarecum visătoare în direcţia lui Jeremy. Nici un răspuns din partea ei.

Michelle întrebă:

– De ce oare totul este atât de diferit de modul în care se fac afacerile de obicei?

– Pentru că – Jeremy îşi trecu repede degetele prin păr – majoritatea afacerilor constau în primul rând în crearea unui produs, după care urmează căutarea dependenţilor. Noi însă căutăm mai întâi dependenţii şi apoi creăm produsul. De ce? Pentru că dacă VIAŢA noastră depinde de acest lucru şi nu avem la dispoziţie decât 90 de ZILE, nu mai avem timp să ghicim ce îşi doresc aceşti dependenţi. Trebuie să facem astfel încât produsul să se vândă de îndată ce îl lansăm pe piaţă.

Deci, conducându-ne după acest principiu, eu şi Summer am conceput liste cu activităţile pozitive care creează cea mai mare dependenţă şi pe care oamenii le practică cel mai frecvent. Se uită către Summer, care acum îşi învârtea o şuviţă din părul ei blond. Summer.

Un Iepure extrem de creativ a devenit vicepreşedintele unei agenţii de publicitate în care mai lucrau câţiva Iepuri, câteva Ţestoase şi o singură Bufniţă. Compania se confrunta cu dificultăţi în demararea unor campanii şi atragerea clienţilor. Vicepreşedintele a adus din afară Bufniţe care să lucreze la proiect. Venitul companiei a crescut succesiv în câţiva ani de la 7.000.000 de dolari la 29.700.000 de dolari, apoi la 44.000.000 de dolari.

O echipă echilibrată este o etapă esenţială în călătoria către destinaţia finală: Milionar la Minut.

VITEZA ECHIPEI DE VIS

Acum, după ce v-aţi alcătuit echipa de vis, ce faceţi pentru a-i creşte la maximum randamentul? Delegaţi activităţile pe care nu le realizează bine.

Poate credeţi că aşa ceva este imposibil. S-ar putea să vă întrebaţi „La un moment dat cineva nu va ajunge oare să fie ocupat până peste cap cu activităţile neplăcute?". Nu, pentru că fiecărui membru din echipa dvs. evaluată conform IBTV îi place să facă ceea ce celuilalt membru nu îi place.

De exemplu: Ce se aude cu rapoartele acelea detaliate pe care Iepurele nu le mai predă? Veveriţa va avea un sentiment de împlinire după ce va completa coloanele şi va pune totul la punct. Dar ce vă faceţi cu întâlnirile pentru încheierea vânzărilor care o paralizează pe Veveriţă? Bufniţei îi place foarte mult această activitate.

Nu există activităţi neplăcute, ci doar persoane care fac activităţi nepotrivite pentru ele. Deci e momentul unei redistribuiri a muncii. Fiecare deleagă „activităţile sale neplăcute" altei persoane căreia îi fac plăcere. Este o situaţie excelentă în care ambele părţi nu au decât de câştigat. Astfel rezultatele muncii se pot tripla, deoarece ceea ce nu ne place ne plictiseşte, iar ceea ce ne plictiseşte ne încetineşte ritmul muncii. Viteza este noua monedă a afacerilor. Iată cum puteţi creşte semnificativ viteza echipei:

1. Cereţi tuturor membrilor să enumere sarcinile sale de bază.
2. În dreptul fiecărei sarcini, notaţi I, B, T sau V, în funcţie de tipul persoanei căreia îi place sarcina respectivă: Iepure Sălbatic, Bufniţă, Ţestoasă, sau Veveriţă.

– Această rostire a numelui ei pentru a doua oară îi atrase atenţia şi îşi îndreptă imediat poziţia. Apoi Jeremy întoarse prima pagină a prezentării pentru a arăta lista:[P.336]

gimnastică	diete	bani
golf	hobby-uri	jocuri
sport	aspecte legate de perioada de sarcină	cafea
diverse obiecte ce pot fi colecţionate	nevoi spirituale	
mâncare	ciocolată	

– Există mii de grupuri care au între 10 şi câteva milioane de membri. Oameni care doresc să discute despre natura lui Dumnezeu şi oameni care doresc să construiască adăposturi mai bune în caz de bombardamente pregătindu-se astfel pentru sfârşitul lumii.

Summer chicoti.

– Grupul meu preferat era format din oameni cărora le plăcea ciocolata şi se numea Dependenţi de Ciocolată. Motto-ul lor preferat era: *Când voi muri, nu vreau să regret că nu am mâncat mai multă ciocolată.*

Jeremy lovi uşor panoul de prezentare.

– Însă noi nu vrem să vindem produse unor astfel de oameni. Noi vrem să vindem informaţii. Este mai ieftin. Mai rapid. Le putem prezenta în format electronic. Şi partea bună de-abia acum urmează. Putem obţine toate aceste informaţii gratis.

– Cum aşa? întrebă Michelle.

– Internetul este plin de informaţii disponibile oricui doreşte să le folosească. E un fel de domeniu public. Deci putem concepe informaţii, le putem comercializa, livra gratuit, ceea ce ne aduce... Se întoarse către cele două femei cu braţele întinse şi făcu o plecăciune: o marjă de profit de 99%.

Michelle trase adânc aer în piept. Suna puţin cam extravagant, însă era fără îndoială atrăgător.

– Este important să livrăm informaţii pozitive, utile.

Continuă să explice detaliile practice ale metodei sale. Două săptămâni pentru a identifica grupurile şi pentru a crea relaţii cu cei incluşi pe liste. Apoi alte două săptămâni pentru a cerceta piaţa: pentru a descoperi informaţiile necesare. Câţi oameni erau dispuşi să plătească? Cum urmau să plătească? Cât de repede aveau nevoie de informaţii? În ce format preferau să primească informaţiile? După aceea, calculă el, cam treizeci de zile pentru a crea „o colecţie irezistibilă de informaţii".

3. Luaţi fiecare sarcină însemnată care nu se încadrează în profilul dvs. şi negociaţi să o delegaţi unei persoane al cărei profil IBTV (nu fişa postului) corespunde cu tipul sarcinii.
4. Continuaţi acest proces de negociere până în momentul în care sarcinile pe care le aveţi de îndeplinit se încadrează în profilul dvs. personal.

Distanţa la care s-au aflat profilurile faţă de sarcinile solicitate determină nivelul productivităţii obţinute în urma acestei etape.

Realizarea sarcinilor în acest fel va permite fiecărui membru al echipei să lucreze mai repede şi să fie mai fericit, devenind, în cele din urmă, mai bogat.

ŞEDINŢA VITEZĂ: CUM SĂ OBŢINEŢI BENEFICII MAXIME DE LA ECHIPA DVS.

Majoritatea oamenilor urăsc reuniunile. Le consideră contraproductive şi frustrante. La sfârşitul şedinţei se plâng pentru că se simt epuizaţi şi învinşi. Bineînţeles că nu va rezulta nici o acţiune. Fiecare idee nemaipomenită este ucisă înainte de a fi exprimată. Ceea ce înseamnă că cele mai bune idei au multe aspecte negative. Ceea ce nu înseamnă însă că trebuie respinse din start. Totuşi, în cazul majorităţii întâlnirilor şi colaborărilor, o idee parţial greşită este clasificată drept imposibil de aplicat. Chiar în momentul în care este prezentată, cineva, de cele mai multe ori o Ţestoasă, îi scoate în evidenţă deficienţele, iar ideea moare.

Unei idei trebuie să i se acorde timpul necesar pentru a se dezvolta. Ideea trebuie susţinută. Apoi, când se iveşte momentul potrivit pentru ea, trebuie perfecţionată. Ceea ce înseamnă că Ţestoasele extrem de prudente au ocazia de a-şi exprima motivele de îngrijorare. Iar Iepurii ageri la minte vin cu soluţii care vor rezolva problemele şi vor face astfel încât ideea să fie mai puternică decât niciodată.

Secretul constă în planificarea timpului. Este nevoie de un anumit timp pentru creaţie, imaginaţie, visare. Iniţial, ideile nu ar trebui să primească nimic altceva în afară de sprijin. Doar după această etapă negativiştii au ocazia de a-şi expune temerile şi presentimentele. În acest fel Echipa de Vis

Jeremy gâfâia asemenea unui actor care joacă într-o melodramă, făcându-şi vânt cu mâna, ca şi cum ar fi vrut să trezească pe cineva – în cazul lui, pe el însuşi – dintr-un leşin.

– Observaţi că sunt destul de optimist. Michelle, îmi pare rău că am vorbit atâta. Cum merge proiectul tău cu jucăriile?

– Cu toţii vrem să auzim asta.

Era Sam, care tocmai se întorsese din Denver. Stătea în pragul uşii, într-o rochie superbă în stil african, cu imprimeuri împodobite cu şofran şi chihlimbar. Michelle se cocoţase pe marginea mesei de conferinţă şi dădea din picioare. Fără îndoială că nu vroia să mintă, însă în momentul acela intuiţia îi spunea că nu trebuie să rostească un discurs lung şi plin de detalii. Toată lumea ştia deja trecutul lui Tilly şi interesul ei faţă de ideea iniţială a lui Michelle, prin urmare nu adăugă decât că o convinsese pe Tilly să li se alăture, însă mai aveau de parcurs o cale lungă până să ajungă cu bine la capăt.

Tocmai când Michelle se grăbea să încheie, Renee intră în grabă :

– Oau! Am pierdut mult? Mi-am luat o zi liberă de la şcoală şi am petrecut-o nu tocmai cum aveam de gând.

Era la fel de epuizată ce toţi ceilalţi.

– Am o mulţime de povestit! Courtney intră la câteva secunde după ea – angajase pe cineva care să o ajute la magazin, pentru a avea mai mult timp să se concentreze asupra proiectului de un milion de dolari.

Sam luă un scaun de la masa de lângă Michelle.

– Ei bine, dragii mei vulturi, se pare că e cam mare agitaţia din cuib.

Le făcu semn să se adune la masa de conferinţă.

– Asistenta mea, Stephanie, va aduce mâncare tradiţională din Louisiana, foarte bună de altfel, pe care mama vultur v-a cumpărat-o dintr-un restaurant nou din Denver. Îmi imaginez că meritaţi puţin răsfăţ. Înainte de a vă împărtăşi veştile, aş vrea să primesc un raport de situaţie de la fiecare pereche. Cine vrea să înceapă?

Jeremy, care nu-şi pierduse entuziasmul, ridică mâna şi începu să le explice lui Sam şi lui Renee ceea ce făcuseră el şi Summer. Sam păru încântată, însă după câtva timp îi spuse să pună punct. Apoi se întoarse la Michelle şi Courtney.

Acum Michelle ştia că era momentul potrivit să vorbească. O lăsă pe Courtney să descrie prânzul cu Tilly, în stilul ei caracteristic, lipsit de entuziasm. Apoi Michelle le povesti bucuroasă despre conversaţia telefonică de dimineaţă şi despre prototipurile care erau pe cale să apară.

De peste tot se auziră exclamaţii admirative. O singură exclamaţie cheie lipsea. Michelle privea îngrijorată chipul impasibil al lui Sam.

poate pune în aplicare aspectul genial al ideii, în loc să o respingă de la bun început.

1. **Organizaţi o sesiune pozitivă de brainstorming.** Fiecare persoană implicată în proiect trebuie să aibă un rol al său. Cu excepţia Bufniţei, întregul grup notează timp de zece minute toate soluţiile pentru rezolvarea problemei, ajutând clientul sau contribuind la îndeplinirea sarcinii, oricare ar fi aceasta. Apoi, fiecare persoană din grup îşi împărtăşeşte ideile incluse pe propria listă. Nimeni nu are voie să enunţe o părere negativă sau critică. Participanţii pot face doar declaraţii care susţin şi promovează idea.
2. **Determinaţi procesul.** După completarea listei, toţi membrii părăsesc sala, cu excepţia Bufniţei. Bufniţa are un instinct special de detectare a priorităţilor şi a lucrurilor care vor da rezultate. Bufniţa recunoaşte partea genială a unei idei. Are o capacitate înnăscută de a vedea aspectele preţioase ale unei idei şi de a le combina, producând ceva şi mai măreţ. Bufniţa selectează acele idei care au cel mai mare potenţial de a da rezultate. Celelalte idei sunt pur şi simplu strânse şi introduse în banca de idei pentru o viitoare sesiune de brainstorming.
3. **Identificaţi obstacolele.** Ţestoasele se alătură Bufniţei (în absenţa Iepurilor şi a Veveriţelor) şi îşi folosesc punctele forte pentru a identifica aspectele negative ale ideii. Ţestoasele vor fi cât se poate de fericite când li se va cere: „Spune-mi tot ce ar putea funcţiona prost la această idee". De obicei nimeni nu e prea bucuros să audă avertismentele lor sumbre. Ţestoasele îi dezvăluie Bufniţei fiecare problemă pe care o identifică în legătură cu ideea respectivă. Apoi părăsesc sala.
4. **Rezolvaţi problema.** Acum este rândul Iepurilor să se întoarcă pentru a se alătura Bufniţei. Li se cere să rezolve problemele. Această etapă se repetă de câte ori este nevoie pentru ca Iepurii să rezolve într-un mod satisfăcător ceea ce Bufniţa consideră că ar constitui problemele majore în legătură cu ideea respectivă.

Pentru o descriere mai detaliată a modului de desfăşurare a unei reuniuni IBTV, accesaţi Speed Meeting (reuniunea viteză) de pe site-ul Milionarului la Minut).

– Michelle, vorbi Sam după un moment. Trebuie să recunosc că am fost puţin îngrijorată de acest proiect cu jucăriile. Companiile mari din domeniu se mişcă precum melcii, pas cu pas, cât mai încet posibil. Nu-mi place deloc să irosesc timp preţios cu lucruri care s-ar putea să nu aducă nici un rezultat.

Era oare un test al angajamentului ei? Michelle lovi nervoasă cu degetele de capătul mesei.

– Ei bine, tu eşti cea care ne-a învăţat despre Reţeaua Infinită.[p.226] Am trimis semnale, iar aceşti oameni au început să îşi facă apariţia. Ce şanse aş fi avut altfel să dau peste cineva cu atât de multă experienţă şi cu atâtea relaţii în domeniul jucăriilor?

Sam încă părea sceptică.

– De acord, femeia şi-a vândut produsele acum 10 ani, recunoscu Michelle. Însă până anul trecut oferea consultanţă companiilor din întreaga lume. Ştiu că timpul este extrem de limitat, iar probabilităţile de a reuşi sunt într-adevăr mici, dar am sentimentul că ceva bun se va întâmpla în această privinţă. Pur şi simplu simt – îşi apăsă partea stângă a pieptului – chiar aici.

Chipul lui Sam se lumină.

– Bine. Dar în timp ce lucrezi cu Tilly şi persoanele ei de contact, ţin neapărat să te implici şi în orice alt proiect care ne-ar putea aduce bani cât mai repede. De nenumărate ori mi s-a întâmplat ca proiectul care mă aşteptam să dea rezultate să nu se concretizeze deloc, însă în drumul către realizarea sa, mi se ivea o nouă ocazie. *Acea* ocazie constituia drumul pe care trebuia să-l urmez... un drum perpendicular pe cel iniţial. Obstacolele nu au nici o logică. Un anumit lucru te conduce către o persoană de contact care nu are nici o legătură cu ceea ce urmăreşti tu de fapt. La rândul ei îţi deschide drumul către o ocazie extraordinară ce îţi este de fapt oferită de cumnatul persoanei care te ajută în cele din urmă.

– Deja aveţi explicaţia: Reţeaua Infinită. Ea ştie ce vă trebuie şi foloseşte şase grade de separaţie pentru a vă îndrepta în direcţia corectă. S-ar putea să sfârşiţi prin a obţine *rezultatul* pe care vi l-aţi propus, însă nu *în modul* în care vi l-aţi imaginat. Atâta timp cât ajungeţi acolo, nu ar trebui să conteze pe ce drum o luaţi, nu-i aşa? Sam se opri. Ceea ce vreau să spun e că obstacolul *meu* e puţin diferit de obstacolul tău, însă poate că amândouă trebuie să ne lăsăm în voia Reţelei Infinite. Nu uita că tocmai pe aceste cărări laterale se ascunde „aurul". Înţelegeţi?

Michelle dădu încet din cap, în semn de încuviinţare, în timp ce Stephanie, o femeie masivă şi înaltă, deschise larg uşa sălii de conferinţă

AL PATRULEA MONOLOG

„Atrag echipa de vis."

Î

Împreună

Pentru a deveni un om de succes, atrag Echipa de Vis perfectă. Având echipa şi visul potrivite, ştiu că pot realiza miracole.

F

Fiecare

Ştiu care îmi sunt punctele forte şi punctele slabe. Atrag oameni care dau dovadă de foarte multă eficienţă acolo unde eu nu mă descurc. Echipa de Vis este formată din indivizi dedicaţi aceloraşi scopuri. Avem aceeaşi mentalitate. Ne respectăm reciproc, ne bazăm unul pe altul şi avem încredere unul în altul.

R

Realizează

Echipa mea de vis are acces la toate resursele de care avem nevoie: capital, informaţii, pieţe, perspective şi persoane de contact. Lucrăm împreună eficient şi cu plăcere.

M

Miracole

Sunt susţinut. Simt susţinerea care mi se oferă la toate nivelurile. Deoarece mă susţin într-o manieră pozitivă şi corectă şi îi susţin în acelaşi timp şi pe alţii: Iar toţi mă susţin la rândul lor din tot sufletul, cu corectitudine şi necondiţionat. Îmi merge cât se poate de bine. Viaţa mea este plină de miracole. Sufăr de efectul opus al paranoiei. Îmi doresc ca toată lumea să profite de mine. Savurez relaţiile, prieteniile, îmi iubesc familia. Pur şi simplu totul e din ce în ce mai bine pentru mine.

împingând o măsuţă plină cu un amestec frumos mirositor de fasole, orez, icre roşii şi carne de crab.

Toţi membrii grupului tăbărâră cu poftă pe mâncare. Lui Michelle îi era atât de foame, încât pentru câteva clipe nu se gândi decât la primele înghiţituri pe care trebuia să se forţeze pentru a nu le înfuleca prea tare. Însă nici foamea generală nu îi împiedica să îşi continue discuţia despre afaceri.

Renee vorbi cu gura plină de orez:

– Sam, ieri mi s-a întâmplat tocmai ce spuneai tu adineauri. Studiam cu atenţie nenumăratele formulare de înscriere pentru vânzare de la agenţia imobiliară pentru care sunt autorizată. Nu mă descurc cu prea multă uşurinţă pentru că nu am mai lucrat în domeniu de aproape doi ani, însă încetul cu încetul am început să îmi dau drumul. Acolo se mai afla un agent, un vechi prieten, Brendan, care m-a ajutat.

– Şi care s-a întâmplat să fie acolo, spuse Jeremy, clipind des şi fiind pe punctul de a spune: Oau, oau.

Renee se aplecase şi îşi aşezase servieta pe masă chiar în spatele suportului de hârtii. O deschise şi scoase câteva dosare.

– Sam, am trecut în revistă formularele. Am eliminat toate casele al căror preţ depăşea un milion – acele proprietăţi care nu se vând repede, deoarece este vorba despre un număr redus de oameni care vânează un număr redus de proprietăţi.

Vorbea prea repede pentru ca Michelle să prindă toate detaliile, însă, aşa cum nu poţi opri un glonte, nici lui Renee nu îi puteai sta în cale.

– Am cerut să mi se dea doar formularele de înscriere la vânzare pentru proprietăţile cu ipoteci mici, la care vânzătorul mai avea sume mari de plătit. Am găsit cam 155 de proprietăţi. Apoi am citit cu atenţie detaliile despre fiecare dintre ele, pentru a descoperi orice aluzie care ar arăta că vânzătorul ar putea fi flexibil.

– Cuvinte precum..., o îndemnă Sam să continue, într-o manieră didactică.

Renee mişcă zgomotos dosarele.

– Cuvinte precum *transferat, trebuie să vând, vânzătorul este deschis la o tranzacţie, proprietarul este disponibil să suporte o parte din cheltuieli.*

Sam încuviinţă.

– În regulă, deci nu am găsit prea multe indicii, însă 10 formulare arătau o oarecare flexibilitate. Aseară am încercat să îi contactez pe agenţii care îi reprezentau pe fiecare dintre aceşti vânzători. Mi-am imaginat că flexibilitatea dovedită în formularul de înscriere completat de agent reprezenta mai mult starea acestuia decât a vânzătorului. M-am gândit

COMPANIA DE IMOBILIARE PROFITABILĂ PENTRU TOATE PĂRȚILE IMPLICATE

Marshall Thurber a venit în San Francisco la sfârşitul anilor şaizeci pentru a urma cursurile facultăţii de drept. A fost imediat sedus de frumuseţea clasică a clădirilor victoriene ale oraşului.

În timp ce era încă student, Marshall a împrumutat 10.000 de dolari de la bunica sa şi a făcut prima achiziţie: o clădire victoriană din cartierul Haight Ashbury. Inspirându-se din stilul libertin al clădirilor vecine, a transformat exteriorul folosind culori vii, contrastante. A vândut imediat casa obţinând un profit foarte mare.

Dintr-o dată avu următoarea idee: De ce nu ar face din San Francisco un oraş mai frumos, transformând clădirile victoriene în „doamne bine puse la punct"? Fiind un visător din fire, Marshall ştia că i-ar fi fost imposibil să pună în practică această idee singur; avea nevoie de o Echipă de Vis. Perechea perfectă a găsit-o în persoana lui Rob Cassil şi a lui Bill Raymond. Uniţi din punct de vedere al viziunii şi misiunii, cei trei au format compania Hawthorne/Stone Real Estate and Investments (Hawthorne/Stone imobiliare şi investiţii).

În următorii trei ani, au transformat peste o sută de clădiri. Criteriile de achiziţie erau întotdeauna aceleaşi: Dacă nu puteau adăuga valoare proprietăţii imediat, nu o mai cumpărau.

Unul dintre proiectele lor a fost o clădire cu 287 de apartamente din Venturia, California. Cumpărând complexul cu apartamente şi transformându-le în unităţi locative în condominium, au putut vinde fiecare unitate chiriaşilor, cu mult sub valoarea pieţei. Iniţial, cererea de conversie a clădirii a fost respinsă de departamentul de urbanism al oraşului. La apel, decizia a fost unanim modificată de către membrii consiliului de inspectori de specialitate deoarece sute de „chiriaşi" au asistat la audiere revendicându-şi dreptul de a-şi schimba statutul de chiriaş în proprietar.

Chiriaşii au cumpărat unităţile locative cu mult sub valoarea pieţei (au câştigat), oraşul a obţinut o majorare a bazei de impozite (a câştigat), agentul imobiliar care a descoperit proiectul a primit o parte din valoarea majorată a imobilului (a câştigat), iar partenerii Hawthorne/Stone au transformat o investiţie de 100.000 de dolari în 3.000.000 de dolari în 90 de zile!

că agenţii imobiliari cu cea mai mare creativitate sunt aceia care au pus mâna pe vânzătorii cu cel mai mare grad de motivare.

– Şi ce ai descoperit? întrebă Sam.

– Ei bine, am ajuns la patru dintre ei. Celorlalţi şase le-am lăsat mesaje. Însă ceea ce am descoperit a fost foarte interesant. I-am explicat fiecăruia ce caut – proprietăţi pe care să le pot transforma în bani lichizi în cel mult 90 de zile. Presimţirea mea s-a dovedit întemeiată... nici una dintre proprietăţile însemnate de pe listă nu corespundea acestor parametri foarte restrictivi. Însă unul dintre agenţii imobiliari crede că are un client dispus să reducă semnificativ preţul dacă îi putem oferi bani lichizi foarte repede.

Jeremy, care se concentrase asupra mâncării, ridică imediat privirea când auzi vorbindu-se despre *bani lichizi*.

– Sam, mă bucur că am folosit această diviziune a muncii, pentru că eu nu prea înţeleg mare lucru din ceea ce se discută acum. Însă un singur cuvânt l-am înţeles perfect tot timpul – şi anume *bani lichizi*. Poţi să ne *dezvălui* şi nouă de unde vin toţi aceşti bani pe care trebuie să îi aducem *noi* în această situaţie? Dacă cineva ar trebui să folosească finanţele mele, ar fugi în direcţia opusă.

– Asta e o prezumţie comună a investitorilor la început de drum, sublinie Sam. Cred că vor folosi banii lor, creditele lor...

– Dacă cineva se uită la creditul meu, nu voi încheia nici o tranzacţie, sublinie Jeremy.

– Acest lucru este valabil şi pentru mine, repetă Michelle imediat după el. *Ca şi cum nu toată lumea ar şti acest lucru deja.*

– Nu e decât o atitudine, continuă Sam, care îi împiedică pe oameni să achiziţioneze proprietăţi imobiliare. După cum încercam să vă explic înainte de a fi întreruptă – aruncă rapid o privire către părţile vinovate – imaginaţi-vă cum ar fi să aveţi o linie de credit de 10.000.000 de dolari bani lichizi... Acum se uită direct la Jeremy. ...pe care să îi folosiţi pentru a cumpăra cât mai multe proprietăţi imobiliare. Cât de încrezător aţi fi atunci când faceţi negocierile?

Tocmai asta-i problema. Chiar acum, când încerci să negociezi, postura ta este destul de proastă. Te simţi nesincer. Ştii că nu dispui de mijloacele cu care să îţi permiţi achiziţionarea proprietăţii – nici un credit, nici un ban lichid, nici o sursă de venit stabilă. Când vine momentul să ceri un împrumut de la bancă, eşti descoperit. Şi toate gândurile îţi sunt trădate de limbajul corpului, de cuvinte, de expresia ochilor. Eşti un panou mobil pe care scrie „Sunt un parazit!" Jeremy, înainte de a face o ofertă, trebuie să ai încredere. *Încrederea* valorează la fel de mult ca

REVIZUIRE SUCCINTĂ A ECHIPELOR DE VIS

1. **Aveţi nevoie de o echipă pentru a vă realiza visul.** Succesul nu poate fi atins de o singură persoană.
2. **Sinergia înseamnă să aduni unu cu unu şi să obţii unsprezece.** Sinergia unei echipe oferă pârghie maximă.
3. **Valorile sunt credinţele de bază care îţi conduc viaţa.** Indiferent de câţi bani câştigaţi, dacă nu aveţi valori comune, rezultatul va consta în dezamăgiri, greşeli şi dezbinări. Incapacitatea de a te conduce după valorile tale nu este doar un dezavantaj; este *chiar* un eşec.
4. **Efectuaţi testul de evaluare a valorilor Milionarului Iluminat.** Accesaţi site-ul www.oneminutemillionaire.com şi descoperiţi valorile sale de bază.
5. **Fiecare membru nou al Echipei dvs. de Vis trebuie să fie supus unei perioade de probă de trei luni.** Dacă un membru al echipei nu împărtăşeşte valorile dvs. esenţiale, trebuie îndepărtat.
6. **Determinaţi punctele dvs. forte.** Apoi căutaţi alte persoane cu abilităţi complementare. În acest fel puteţi delega o sarcină la care nu vă pricepeţi cuiva care este dotat în acel domeniu.
7. **Determinaţi dacă sunteţi Iepure sălbatic, Bufniţă, Ţestoasă sau Veveriţă.** Vizitaţi site-ul www.oneminutemillionaire.com şi rezolvaţi testul de personalitate IBTV pentru a afla care sunt punctele forte cu care sunteţi înzestrat. Este un pas esenţial pentru crearea Echipei de Vis.
8. **Nu există activitate neplăcută, ci doar persoane nepotrivite realizând activităţi nepotrivite.** Corelaţi mental fiecare sarcină pe care o înmânaţi echipei cu rezultatele testului IBTV.
9. **Fiecare idee nemaipomenită se naşte pe jumătate moartă.** La început, toate ideile trebuie susţinute. După aceasta li se oferă şi negativiştilor şansa de a-şi exprima temerile şi presimţirile. În acest fel Echipa de Vis susţine aspectul genial al ideii, în loc să îl elimine de la bun început. Organizaţi Reuniuni Viteză pentru a obţine rezultate maxime.

banii din bancă. Deci unde găseşti aceşti bani? Sunt peste tot în jurul tău, chiar în acest moment. Milioane de dolari în conturile bancare ale celorlalţi oameni, dorind cu ardoare să fie puşi la treabă şi să aducă un profit mai mare de 3-4% cât e rata dobânzii. Aşa fac şi eu afaceri, Jeremy. Nu îmi folosesc banii. Nu folosesc credite. Folosesc banii altor oameni. Asta înseamnă pârghie.[p-132]

– Minunat. Jeremy îşi păstră sarcasmul. Şi unde găsim toţi aceşti oameni dispuşi să ne dea nouă atâţia bani lichizi?

– N-am de gând să-ţi spun asta chiar acum. Însă de îndată ce veţi găsi o tranzacţie care merită într-adevăr să fie încheiată, un simplu telefon vă desparte de banii necesari.

– Sunt fără îndoială foarte interesat de *acel* număr de telefon, comentă Jeremy.

Michelle se întrebă dacă Jeremy credea oare că Sam inventa totul doar pentru a-i face să muncească. O răsplată inexistentă urmată de o pedeapsă mult prea reală. *Oare şi eu cred asta?*

– Iată formula, continuă Sam. Găsirea tranzacţiei. Finanţarea tranzacţiei. Rentabilizarea tranzacţiei.[p-282] Mai întâi găsiţi o afacere nemaipomenită. Apoi găsiţi banii pentru finanţarea ei. Şi în cele din urmă o rentabilizaţi, pentru a obţine un profit.

Renee interveni din nou.

– Ei bine, cred că sunt pe cale să găsesc prima parte a ecuaţiei. Agentul meu imobiliar, Brendan, este extrem de priceput şi ştie exact ce caut. Chiar acum face cercetări pentru mine.

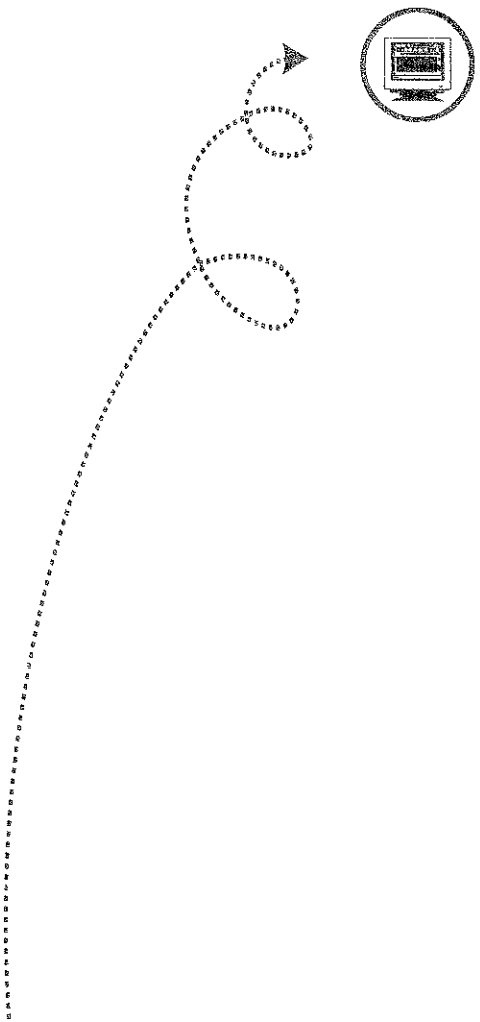
Era greu să *nu* crezi în Reţeaua Infinită, reflectă Michelle, văzând cum se leagă toate aceste elemente.

– După mine, spuse Sam, avem la dispoziţie cam 30-45 de zile pentru a face cercetări şi a scoate la iveală mai multe tranzacţii imobiliare potenţiale. Ne mai rămân şase săptămâni să le rentabilizăm. Suntem oarecum la limită, dar ar trebui să găsim una, două, maximum trei tranzacţii din care să obţinem un profit între 50.000 şi 100.000 de dolari fiecare, bani care urmează a fi adăugaţi la valoarea iniţială a proprietăţii.

– Crezi că putem câştiga un sfert de milion de dolari în 90 de zile? întrebă Summer cu emoţie.

– De obicei aşa ceva este imposibil, răspunse Sam. Majoritatea oamenilor nu îşi urmează visele ca şi cum viaţa lor ar depinde de ele – aruncă o privire către Michelle – ca şi cum viaţa copiilor lor ar depinde de ele. Majoritatea oamenilor au o atitudine „ce-ar fi să încerc şi aşa ceva". Sunt gata să se retragă dacă dau de un necaz – şi bineînţeles,

REȚELE



dacă nu reușesc, invocă lipsa de noroc sau dau vina pe alți oameni. M-am implicat în așa ceva pentru a o ajuta pe Michelle, însă adevărul este că tot timpul am acționat ca și cum întreaga mea viață ar fi depins de aceste tranzacții. Însă chiar ăsta este adevărul. Viața mea depinde de ele. Zâmbi. Dacă înțelegeți.

Michelle dădu farfuria la o parte. Mâncase foarte mult și se săturase deja.

Se pare că și Sam se săturase. Se ridică în picioare și întoarse o altă pagină, scoțând la iveală un nou grafic. Apoi scrise cu litere mari, roșii:

Un termen limită

O consecință

Nici o altă opțiune

– Michelle are un termen limită, o consecință, și nici o altă opțiune. Acestea sunt tipurile de situație în care nu mai poți conta doar pe tine... trebuie să aduci forțe noi care să te ajute. De ce suntem cu toții dispuși să o ajutăm acum? Pentru că ea nu are nici o altă alternativă. Pentru că astfel iese la iveală ce e mai bun în oameni. Nu oricine se aliază cu tine, ci doar oamenii potriviți. Se vor alătura echipei pentru că jocul tău este bun.

– Sam, o întrerupse Jeremy. Ai spus că ai niște vești pentru noi.

– Da, într-adevăr. Cei care nu ați terminat de mâncat vă rog să lăsați furculițele jos, pentru că am nevoie de toată atenția voastră.

Sam le oferi mai întâi o privire de ansamblu. Îl chemă pe prietenul ei din comisia de planificare, care nu era un membru ales, ci un simplu funcționar public. Planurile pentru toate proiectele majore treceau prin biroul lui înainte de a ajunge la comisia de aprobare. În curând comisia urma să analizeze planurile pentru construcția unui mall nou.

– Despre acest subiect s-a scris deja în ziare, însă prietenul meu mi-a mărturisit că în ciuda presiunilor politice care s-au făcut asupra comisiei pentru a respinge proiectul, umblă zvonul că se va aproba în cele din urmă. Dacă va fi așa, în acea parte a orașului se va desfășura o activitate extrem de intensă. Se vor efectua foarte multe lucrări de construcție. Valoarea proprietăților va fi afectată semnificativ. Toate proprietățile rezidențiale de pe străzile care se învecinează cu mall-ul vor fi tocmai potrivite pentru a fi transformate în birouri. Până acum, nu a existat nici un motiv pentru a transforma unitățile locative din jur în spații comerciale, însă de acum înainte vor exista foarte multe posibilități de conversie.

PUTEREA PÂRGHIEI ÎN CADRUL UNEI REŢELE

Deoarece o relaţie implică investiţiile a două persoane,
valoarea sa creşte de două ori mai repede
decât în cazul investiţiei unei singure persoane.

KEVIN KELLY – NEW RULES FOR NEW ECONOMY

Reţeaua dvs. de relaţii duce la creşterea pârghiei. Cu cât aveţi mai multe relaţii, cu atât pârghia dvs. va fi mai mare.

Oricare ar fi investiţia făcută de doi oameni implicaţi într-o relaţie, ei devin oarecum dependenţi de ea. Şi asta pentru că atunci când pun capăt relaţiei, ambele părţi pierd parţial nu numai ceea ce au investit personal, ci şi ceea ce a investit cealaltă persoană.

Un principiu de extindere a reţelei îl constituie „legăturile slabe". Majoritatea oamenilor simt intuitiv că ceea ce contează cel mai mult sunt prieteniile şi legăturile lor puternice. De fapt, în cele mai multe cazuri, se întâmplă exact invers. Legăturile *slabe* sunt cele mai importante.

De exemplu, atunci când căutaţi noi informaţii, veţi descoperi imediat că aveţi foarte multe lucruri în comun cu persoanele dvs. apropiate. Aceşti oameni au trăit aceleaşi experienţe şi împărtăşesc puncte de vedere similare cu ale dvs. Aveţi impresia că multe dintre informaţiile de care ei dispun le cunoaşteţi deja. Legăturile dvs. slabe, din cauza faptului că sunt slabe prin natura lor, ocupă o lume diferită de a dvs. Există foarte multe şanse ca persoanele cu care aveţi legături slabe să ştie ceva ce dvs. sau un prieten apropiat al dvs. nu ştie. Cultivarea unei reţele de legături slabe este un avantaj enorm pentru dvs., în special acum, când trăim într-o economie a informaţiilor.

Malcolm Gladwell, în cartea sa *The Tipping Point*, tratează diverse aspecte legate de „conectori". Aceştia sunt cei care cunosc un număr impresionant de oameni. Conectorii sunt specialişti în legăturile slabe. Sunt caracterizaţi de curiozitate, sociabilitate şi energie, ceea ce îi transformă într-un fel de centrale energetice producătoare de reţele largi. Darul lor special adus lumii este conectarea oamenilor.

La sfârşitul anilor 60, Stanley Milgram a făcut un experiment extraordinar pentru a determina cât de strânsă este legătura dintre oameni. Rezultatul experimentului a constat într-un concept general conform căruia există şase

– Să vă dau un exemplu scurt. Să presupunem că un apartament cu o suprafaţă de 100 m^2 este închiriat pentru 1.000 de dolari pe lună. Ca spaţiu de birouri, aceeaşi suprafaţă va fi închiriată pentru 2.000 şi 3.000 de dolari pe lună. Acest lucru dublează sau chiar triplează valoarea proprietăţii. Deşi s-au făcut foarte multe speculaţii în privinţa valorii proprietăţilor din zonă, cred că se pot încheia câteva tranzacţii avantajoase dacă ne concentrăm asupra zonei ţintă. Deci, Michelle, în timp ce aştepţi următorul telefon de la Tilly, vreau să mergi la judecătorie şi să obţii copiile planurilor de amplasament ale blocurilor situate în jurul zonei propuse pentru construcţia mall-ului. Adu-le aici şi afişează-le. Sam arătă către un loc în care erau expuse câteva reproduceri după Monet. Am să-mi rog oamenii să dea jos lucrările astea de artă pentru a putea pune hărţile. Apoi vreau să contactezi sistematic fiecare proprietar al apartamentelor. Bate din uşă în uşă dacă e nevoie. Majoritatea proprietarilor vor fi conştienţi de valoarea proprietăţilor lor şi vor cere mulţi bani. Vreau să găseşti patru sau cinci proprietăţi din cele o mie din zonă, care să fie deţinute de oameni nevoiţi să vândă la preţ redus.

Michelle dădu din cap în semn de încuviinţare, deşi în sinea ei se întreba cum va face toate astea.

– Acum, vă rog să mă ascultaţi cu atenţie, continuă Sam. Lucrurile vor începe să fie oarecum haotice, deoarece vom insera din ce în ce mai mulţi spioni în reţele[P 206] care să caute vânzători foarte motivaţi[P 284]. Renee are deja câteva cunoştinţe agenţi imobiliari. Trebuie să dăm un anunţ în ziar. Vom începe campanii prin telefon, prin poştă directă, vom face vizite la tribunal... suntem de-abia la început. Totul se aseamănă cu o pâlnie mare. În vârf, se află toate tranzacţiile posibile care ne ies în cale. Dintre ele, 95% nu vor duce la nici un rezultat... doar 1 din 20 va merita atenţia noastră. Scopul este să evaluăm 1.000 de proprietăţi în 30 de zile. Vom avea sute de căi de urmat. Va fi o muncă istovitoare. Vom suferi foarte multe eşecuri. Se întrevăd puţine succese promiţătoare. Apoi va rămâne o tranzacţie sau două care va arăta că tot efortul nostru a meritat. Telefonul va începe să sune. Oamenii vor da năvală. Locul ăsta se va transforma într-un fel de Grand Central Station.

Renee se ridică dintr-o dată în picioare ca şi cum ar fi fost supusă unui şoc electric.

– Telefonul meu mobil e pe vibraţii, explică, în timp ce toţi ceilalţi îşi îndreptaseră privirea către ea. Se uită la ecran şi spuse: Cred că e agentul meu imobiliar. Voi ieşi puţin ca să vorbesc cu el de pe hol.

În timp ce Renee se îndepărta, Sam dădu fiecărui membru al grupului ordinele cuvenite. Jeremy şi Summer trebuiau să-şi continue căutarea

grade de separaţie. Ceea ce înseamnă că noi toţi, prin reţelele sociale de care dispunem, facem parte din cinci sau şase legături cu orice persoană de pe planetă.

Majoritatea oamenilor nu cultivă din instinct relaţii prin „legături slabe". Totuşi, pentru a câştiga sume mari de bani, trebuie să vă dezvoltaţi această aptitudine. Este imperativ să stăpâniţi puterea legăturii slabe.

Şi nu uitaţi: cu cât reţeaua este mai mare, cu atât pârghia va fi mai mare.

CREAŢI LEGĂTURI CU OAMENI BOGAŢI!

Puteţi să vă construiţi reţeaua creând legături cu oamenii bogaţi. Fiecare persoană prosperă a făcut acest lucru înaintea dvs. şi şi-a completat un Rolodex de un milion de dolari. Şi dvs. puteţi proceda la fel. Creatorii de reţele păstrează relaţiile cu persoanele de contact pentru a obţine informaţii, sprijin, sfaturi, consultaţii, indicaţii cu privire la utilizarea resurselor şi posibilitatea de a se conecta oriunde, cu orice persoană.

Pentru a câştiga sume mari de bani repede trebuie să aveţi relaţii cu cei care obţin rezultate competitive în mod constant. Când Lee Iaccoca a devenit preşedinte al Chrysler Corporation, companie care era practic falimentară, a adus cu el 200 de persoane din industria automobilelor cu care păstrase legătura. Lee ştia pe cine trebuie să contacteze pentru a aduce Chrysler din nou pe linia de plutire. Rolodexul său a constituit cheia în obţinerea unor rezultate imediate. Ca şi Lee, puteţi începe să completaţi un Rolodex pentru a vă îmbogăţi în domeniul dvs. de activitate.

Fiecare industrie dispune de un anumit număr de superstaruri. Datoria dvs. este să le studiaţi – să le citiţi cărţile, să le ascultaţi discursurile, să le urmăriţi înregistrările video, să vă împrieteniţi cu ele, să vă apropiaţi de ele pentru a participa şi dvs. la acţiunea lor. Le puteţi întâlni la reuniunile de afaceri organizate la nivel naţional. Oferiţi-vă să îndepliniţi dvs. anumite sarcini. Autodepăşiţi-vă şi arătaţi-le de ce sunteţi în stare. Fiecare superstar de astăzi a fost la rândul lui ucenicul unui gigant dintr-o anumită industrie. Obiectivul dvs. este să ajungeţi şi chiar să depăşiţi nivelul său. În perioada de ucenicie, adunaţi numele, adresele, numerele de telefon ale tuturor persoanelor pe care le întâlniţi.

acului de un milion de dolari în căruţa cu fân a Internetului. Michelle urma să fie expediată la judecătorie. Sam însăşi trebuia să scrie şi să publice un anunţ la secţiunea de mică publicitate din ziarul local. Când se pregăteau toţi de plecare, Renee intră din nou în încăpere.

– Avem o ocazie extraordinară de a achiziţiona o proprietate a cărei ipotecă nu mai poate fi răscumpărată, spuse ea cu entuziasm. Michelle, vrei să vii cu mine? Te duc eu la judecătorie după ce verificăm această proprietate.

79 de zile...

Michelle şi cu Sam se îndreptau către Stâncă. Trecuseră câteva zile bune decât nu mai fuseseră aici împreună. Însă acum, în această dimineaţă răcoroasă de toamnă, puteau admira copacii etalându-şi minunatele frunze portocalii şi roşii. Era un peisaj uimitor. După ce şi-au îndeplinit ritualul obişnuit de rostire cu voce tare a scopurilor şi Monologurilor, Sam şi Michelle se aşezară una lângă alta.

Michelle de-abia aştepta să îi împărtăşească lui Sam una dintre problemele care o frământa. Avea impresia că se implică în prea multe zone complet noi la care Michelle nici nu se gândise până atunci. Era pur şi simplu copleşitor. Se simţea ca şi cum circumvoluţiunile creierului i-ar fi fost blocate de informaţii pe care nu avea timp să le asimileze. Jucării, afaceri imobiliare, Internet, toate amestecate. Se simţea ca şi cum ar fi fost punctul focal, centrul de rotaţie al întregului proces. Iar un centru de rotaţie trebuie să fie puternic, însă ea nu se simţea deloc astfel. Se simţea ca şi cum i-ar fi pus pe toţi acei oameni în situaţii riscante şi i-ar fi făcut să-şi irosească timpul şi speranţele.

Ştia că Sam o va înţelege şi chiar va avea un răspuns. Sam se aşeză lângă ea şi începu să vorbească uitându-se la crestele munţilor acoperite de nori.

– Soţul tău avea un nume foarte interesant – Gideon. Ştii ce înseamnă?

– Nu, nu chiar.

– Înseamnă cel ce doboară duşmanul.

Michelle ridică din sprâncene.

– De unde ştii asta?

– Răsfoiam Biblia acum câteva seri şi mi-a căzut privirea asupra unei povestiri despre un erou din Vechiul Testament pe nume Gideon (Ghedeon).

– Hmmm.

Fiţi o persoană plăcută. Formaţi-vă obiceiul de a strânge mâna altfel decât o fac alţii, de a stabili un contact vizual puternic, de a fi o prezenţă strălucitoare. Alegeţi să oferiţi asistenţă într-un mod excelent, fără vreun scop anume. Ajutaţi pe oricine puteţi. Realizaţi tot ce vă stă în putinţă şi faceţi astfel încât Universul să vă fie dator. Creaţi relaţii care să nu ruginească niciodată şi care să devină mai strânse cu timpul. Păstraţi legătura prin telefon sau fax. Organizaţi petreceri, picnicuri, diferite evenimente sau seminarii la care să vă invitaţi clienţii şi prietenii. De peste 20 de ani, în mod regulat, Mark îşi sărbătoreşte aniversarea nunţii, invitând la o petrecere de neuitat 500 de prieteni, rude şi clienţi.

Cavett Robert, cel mai renumit orator american, a spus: „Pentru a avea persoane de contact trebuie să intraţi în contact cu ele." Dvs. sunteţi centrul reţelei. Reţeaua dvs. generează valoarea netă a averii, deoarece la un anumit nivel, toate afacerile se fac prin intermediul oamenilor. Veţi descoperi adevărul acestor afirmaţii în toate biografiile şi autobiografiile pe care le veţi citi. Pe măsură ce construiţi o reţea extraordinară, nivelul MQ-ului (MQ – Motivation Quotient – Coeficient de Motivaţie) dvs. creşte, deoarece ideea de a ajunge să cunoaşteţi câţi mai mulţi oameni vă inspiră şi vă stimulează.

Întocmiţi o listă cu 200 de persoane pe care doriţi să le întâlniţi, să le studiaţi, cu care să vă petreceţi timpul, să discutaţi şi în compania cărora să vă dezvoltaţi. Veţi fi uimit de cât de repede vă sincronizaţi cu aceşti oameni din punct de vedere al timpului şi al spaţiului. Veţi face automat parte, prin asociere, din *Who's Who* (n.tr. – bază de date cu personalităţi). În crearea reţelelor important e pe cine cunoaşteţi, cine vă cunoaşte şi pe cine cunosc persoanele dvs. de contact. Alegeţi să vă faceţi cunoscut. Creaţi-vă reputaţia unei persoane plăcute, respectate, admirate. Vă aflaţi aici pentru a aduce o contribuţie semnificativă şi puteţi realiza aceasta mult mai uşor dacă dispuneţi de o reţea puternică şi bine pusă la punct. Începeţi imediat, fie că sunteţi pregătit sau nu.

– Ghedeon trăia într-o perioadă în care neamul lui Israel se afla sub asuprirea Madianiţilor – un popor ce locuia în sud, cam pe unde se află Arabia Saudită astăzi. Timp de şapte ani Israeliţii au trăit sub opresiune şi într-o sărăcie atât de mare, încât strigau către Dumnezeu, rugându-se. Într-o zi, un tânăr pe nume Ghedeon bătea grâu în teasc, când un înger îi apăru în faţă. (Judecătorii 6-7)

– Cred că a fost cam şocat, remarcă Michelle.

Sam râse.

– Îngerul vorbi către acest tânăr şi îi spuse: „Domnul este cu tine, viteazule!". Ghedeon s-a uitat în jur şi i-a zis: „Cu cine, cu mine?". „Da, cu tine", îi răspunse îngerul. „Du-te şi izbăveşte-ţi patria!" Ghedeon întrebă: „Şi cum pot eu să izbăvesc pe Israel? Familia mea este cea mai săracă din Manase, şi eu sunt cel mai mic din casa tatălui meu." Îngerul îi răspunse: „Du-te cu puterea asta pe care o ai şi izbăveşte pe Israel din mâna lui Madian; Eu voi fi cu tine."

– Şi ce-a făcut? întrebă Michelle, dintr-o dată interesată.

– Asta este partea cea mai captivantă. După ce Ghedeon a adunat o armată de 32.000 de oameni, îngerul i-a spus: „Armata pe care o ai cu tine este prea mare. Când îl vei învinge pe Madian, nu vreau să te lauzi că l-ai înfrânt singur. Spune-le celor care se tem să se întoarcă acasă." Iar 22.000 de oameni se întoarseră acasă. Mai rămase o armată de 10.000 de oameni.

Michelle era şocată.

Sam ridică degetul arătător.

– „Însă", spuse îngerul, încă sunt prea mulţi. Du-i la apă şi desparte-i pe cei care vor lipăi apa cu limba, cum face câinele, de cei ce vor bea apă din genunchi." Asta pentru a vedea cine este mai pregătit de luptă. Din 10.000 au rămas 300 de bărbaţi. Cu cei 300, îngerul îi promise lui Ghedeon că îl va da pe duşman în mâinile sale.

Sam se opri.

– Şi aşa a făcut. În mijlocul nopţii, Ghedeon şi oamenii lui au înconjurat tabăra lui Madian din vale – soldaţii duşmani erau răspândiţi ca o mulţime de lăcuste, iar cămilele lor erau fără număr, ca nisipul de pe malul mării. Fiecare dintre oamenii lui Ghedeon era înarmat doar cu o trompetă şi cu un urcior gol, cu o făclie înăuntru. La semnalul lui Ghedeon, fiecare oştean a spart urciorul, a sunat din trâmbiţă şi a strigat: „Sabia Domnului şi a lui Ghedeon". Oamenii din cealaltă tabără, care dormeau, au fost treziţi de sunetul trâmbiţelor, au ieşit din corturi şi au văzut valea plină de torţe. Năuci, au întors sabia unii *împotriva altora*! Cei care nu au fost ucişi au fugit şi au fost mai târziu prinşi. În acea zi au murit o sută douăzeci de mii de oameni ai lui Madian.

REŢELELE REŢELELOR

Într-o zi următorul adevăr va fi valabil pentru noi toţi:
Reţeaua noastră va fi egală cu averea noastră netă.

TIM SANDERS

Un mod tradiţional de a vă spori reţeaua socială este să o îmbogăţiţi încetul cu încetul cu câte o persoană. Totuşi acest lucru funcţionează foarte încet. Într-o lume dominată de reţele, cei care „conectează reţelele" obţin pârghia cea mai mare. Se afiliază cu reţele sociale mai mari.

Aceste afilieri între reţele pun la dispoziţie afilieri mai puţin strânse similare „legăturilor slabe". Ele formează o pânză de reţele enormă.

Care sunt interesele şi experienţele voastre? Faceţi un inventar al subiectelor despre care puteţi discuta în mod inteligent. De îndată ce aţi făcut acest lucru, căutaţi reţelele ale căror subiecte de discuţie sunt incluse pe lista dvs. Depăşiţi graniţa reţelelor profesionale. Motoarele de căutare de pe Internet vă oferă un mod eficient de a căuta aceste reţele. Tastarea cuvintelor cheie legate de interesele/experienţele dvs. se vor dovedi a fi adevărate reţele de a căror existenţă nu aţi ştiut niciodată.

Ca experiment, deschideţi motorul dvs. de căutare preferat şi tastaţi următoarele cinci litere: *LOHAS*. Apoi vedeţi ce a găsit. (Explicaţie: *LOHAS* este un acronim pentru *Lifestyles of Health and Sustainability – Stiluri de viaţă pentru sănătate şi durabilitate*). Ştiaţi că există o reţea din ce în ce mai mare cu privire la acest subiect? Această reţea este o piaţă imensă din Statele Unite, în continuă dezvoltare, însă există una şi mai mare, în Europa, constituită din consumatori care iau deciziile de cumpărare pe baza valorilor pe care ei le conferă problemelor de natură ecologică şi de dreptate socială. Aveţi vreo legătură cu cei care sunt afiliaţi acestei reţele? Ar fi util pentru dvs. să vă afiliaţi aici? Acestea sunt întrebările pe care trebuie să vi le puneţi în permanenţă în privinţa reţelelor. Aceste „reţele largi" devin extrem de utile din punct de vedere al accesului la oameni şi la informaţiile din afara reţelelor cu care vă aflaţi în legătură strânsă.

Un mod de a vă consolida reţelele slabe este să oferiţi membrilor lor ceva preţios pentru ei. „Cei care dau primesc" este motto-ul creării reţelelor. Astfel atrageţi atenţia asupra dvs. Şi construiţi încredere. Nu vă aşteptaţi la aceeaşi

– Oau, exclamă Michelle.

– Cred că ştiu de ce te simţi depăşită de situaţie, Fluturaş. Ca şi Ghedeon, te-ai întrebat: Cum poate o femeie slabă să învingă o armată de Erickseni?

Întrebarea aceasta o făcu pe Michelle să zâmbească.

– Însă aminteşte-ţi pe cine avea Ghedeon partener. Tu, cu ajutorul lui Dumnezeu, poţi face orice. Însă fără o bază spirituală – chiar dacă eşti la fel de puternică ca şi Madianiţii – trupele tale vor sfârşi luptându-se una împotriva alteia, armata se va împrăştia, iar bătălia va fi pierdută.

– Hmmm, cugetă Michelle cu voce tare.

– Eu numesc asta matematică spirituală.[P-106] Fie îl ai pe Dumnezeu alături, iar puterea ta este înmulţită la infinit. Fie eşti fără Dumnezeu, iar puterea ta este înmulţită cu zero. Unu înmulţit cu infinit este egal cu infinit. Însă un milion înmulţit cu zero este egal cu zero. Din acest motiv împart altora a zecea parte din venit. Vreau ca Dumnezeu să fie de partea *mea*.

Michelle se aşeză, cufundându-se în contemplaţie. Mai mult decât orice, fusese mişcată de noul înţeles pe care îl descoperise în legătură cu numele răposatului ei soţ.

Câteva minute mai târziu, Sam o luă de mână.

– Haide, o îndemnă Sam. Am programat câteva exerciţii amuzante pentru echipă în dimineaţa asta. Nu trebuie să întârziem.

78 de zile...

Michelle se aşează la masa de conferinţe. În faţa ei găsi o cutiuţă albă, împodobită cu panglici roşii şi galbene. O cutie identică se afla în faţa fiecărui membru al echipei.

– Haideţi, deschideţi-le, spuse Sam, zâmbind.

Înăuntru, fiecare găsi 500 de cărţi de vizită albe, cu numele lor imprimat în relief, cu litere aurii. Sub nume, se afla titlul *Vulturul Milionar*.

– Foarte impresionant, Sam, spuse Jeremy. Mulţumim.

– Uitaţi-vă pe spate, îi îndemnă Sam.

Fiecare persoană întoarse cartea de vizită şi descoperi suma de *1.000 de dolari* imprimată cu negru.

– Ce înseamnă asta? întrebă Summer.

– Mă bucur că ai întrebat, remarcă mentorul lor. Atunci când înmânaţi această carte de vizită cuiva, vi se va pune probabil aceeaşi întrebare: Ce înseamnă?

reacţie din partea celorlalţi. Adevăraţii întemeietori de reţele nu aşteaptă o recompensă specifică. Recompensa este recunoaşterea numelor şi câştigarea încrederii. Având aceste două valori, puteţi crea reţeaua atunci când este necesar.

Există două cărţi excelente despre construirea şi menţinerea unei reţele puternice, şi anume *Networking with Millionaires* de Thomas J. Stanley şi *Love is the Killer App: How to Win Business and Influence Friends*.

PROPRIUL ROLODEX DE UN MILION DE DOLARI

Legea lui Metcalf: Valoarea unei reţele creşte direct proporţional cu numărul utilizatorilor la pătrat.

Unde se află întinderea dvs. de diamante? Fără îndoială că veţi găsi pietrele preţioase ascunse pretutindeni în jur – în propriile talente, aptitudini şi chiar în oportunităţile care vi se oferă. Dar le veţi găsi şi în Rolodex. De aceea am ales să îl numim Rolodexul de un milion de dolari.

În medie, o persoană cunoaşte cel puţin 250 de oameni. Nu uitaţi, fiecare dintre aceşti 250 de oameni trăieşte la rândul lor în mijlocul propriei întinderi de diamante. Astfel, fiecare dintre aceşti 250 de oameni cunoaşte alţi 250. Într-o clipă aveţi acces la 62.500 de oameni (250x250) care trăiesc la rândul lor în mijlocul propriei întinderi de diamante!

Posibilităţile sunt nesfârşite. De aceea este atât de important să construiţi Rolodexul de un milion de dolari *şi* să îl alimentaţi în permanenţă cu date noi. Iată şi cum puteţi face acest lucru.

Mai întâi, stabiliţi-vă obiectivul de a vă întocmi propriul Rolodex, la care să lucraţi în fiecare săptămână, dacă nu chiar în fiecare zi. Adăugaţi cel puţin un nume al unei persoane cu care doriţi să colaboraţi, cu care aveţi posibilitatea de a vă extinde şi de a vă îmbogăţi. Scopul dvs. este să aveţi contacte multiple în câmpuri diferite.

- Păstraţi legătura cu aceste persoane contactându-le de cel puţin două ori pe an prin e-mail, telefon, scrisori, întâlniri între patru ochi.
- Evaluaţi fiecare persoană din Rolodexul dvs. cu o literă de la A la D.

Toţi dădură din cap aşteptând cu nerăbdare răspunsul.

– Iată ce trebuie să spuneţi: Această carte de vizită valorează 1.000 de dolari, prin urmare aveţi mare grijă să nu o pierdeţi. Sunt investitor în proprietăţi imobiliare. Dacă aţi auzit de cineva care doreşte cu disperare să vândă o proprietate imobiliară, sunaţi-mă negreşit. În cazul în care cumpăr proprietatea, vă voi da 1.000 de dolari bani lichizi pentru sugestia pe care mi-aţi oferit-o.

– Oau, asta înseamnă o mulţime de bani, spuse Courtney.

– Însă, răspunse Sam, nu înseamnă nimic comparativ cu profitul pe care îl *veţi* obţine – deoarece nici nu te gândeşti să cumperi o proprietate dacă nu obţii un profit de 25 de mii de dolari. Nu ar trebui să împărţim o părticică din această mare afacere cu cineva care ne-a condus la ea?

Courtney nu avu încotro, de data aceasta fu nevoită să admită că Sam are dreptate.

– Uite care este sarcina voastră, continuă Sam. Trebuie să inserăm mai mulţi spioni în zonă. Cu cât răspândim mesajul mai repede, cu atât mai bine. Deci, oriunde mergeţi – la supermarket, la curăţătorie, la staţia de benzină, la bancă – stabiliţi contacte cu cel puţin o persoană. Faceţi schimb de cărţi de vizită, dându-i persoanei respective şi instrucţiunile necesare cu privire la cartea voastră de vizită. Ieşiţi din rutină. Mergeţi în fiecare zi în locuri diferite, astfel încât să vă întâlniţi tot timpul cu alţi oameni. Oferiţi între 5 şi 10 cărţi de vizită în fiecare zi. Nu ştiţi niciodată unde pot ajunge.

– Sam, nu e oare o atitudine cam exagerată? Ce vor crede oamenii? obiectă Renee.

– Ei bine, priveşte lucrurile în felul acesta. Să presupunem că ţi-aş da o bancnotă de 100 de dolari pentru fiecare dintre aceste cărţi de vizită pe care le-ai plasat bine până la sfârşitul zilei.

– Vrei să spui că dacă voi oferi zece cărţi de vizită îmi vei da 1.000 de dolari bani lichizi?

– Da, spuse Sam. Acum îţi mai pasă de ceea ce spun oamenii?

– Dacă pui problema astfel, nu... Şi nici n-am să mă opresc la 10 oameni. Zâmbi.

Jeremy se oferi imediat pe nerăsuflate: Voi vorbi cu fiecare persoană pe care o voi vedea.

– Iată unul dintre proverbele mele preferate, spuse Sam, „Ai fi mult mai puţin îngrijorat de ceea ce gândesc oamenii despre tine... dacă ţi-ai da seama cât de *puţin* se gândesc la tine." După care Sam râse din toată inima.

- Calificativul A îl acordaţi persoanelor care posedă cele mai largi baze de date şi cel mai mare potenţial de a oferi oportunităţi.
- Petreceţi cea mai mare parte a timpului cultivându-vă relaţiile cu persoanele care deţin calificativul A.
- Restrângeţi-vă lista la 100 de „Vulturi" – principalele persoane de contact pe care le-aţi evaluat cu A.

Locul Rolodexului dvs. este acolo unde se află şi banii... deoarece el constituie punctul de plecare al unei baze de date în domeniul afacerilor. Una dintre cele mai puternice forme de pârghii în marketing este contactarea posesorului unei baze de date largi şi convingerea acestuia să introducă şi produsul dvs. în această bază. Cel mai rapid mod de a comercializa un produs este să vă concentraţi exclusiv asupra celor care deţin baze de date (reţelele reţelelor), în loc să vă construiţi propria listă de clienţi.

Cel care va câştiga va fi desigur cel care deţine cea mai mare reţea de Rolodexuri.

AL CINCILEA MONOLOG

„Sunt milionar!"

Sunt milionar. Gândesc ca un milionar. Vorbesc ca un milionar. Merg ca un milionar. Gândesc, simt şi acţionez ca un milionar.

Asemenea unui aparat de radio reglat la o anumită frecvenţă, sunt reglat la frecvenţa milionarului.
Îmi condiţionez în mod continuu mintea să gândească în termeni de bogăţie, abundenţă, prosperitate.
Vorbesc despre posibilităţile nelimitate existente tuturor celor ce vor să asculte.
Citesc ceea ce citesc şi milionarii.
Studiez cu interes biografiile şi autobiografiile milionarilor şi miliardarilor.
Le adopt înţelepciunea, percepţiile şi concepţiile profunde.

În timpul zilei mă gândesc să pun pe picioare afaceri care să aducă milioane de dolari.

– Vrei să spui că fiecare carte de vizită pe care o înmânăm unei persoane valorează 100 de dolari? Michelle gândea cu voce tare.

Să presupunem că 500 de cărţi de vizită bine plasate ne conduc în cele din urmă la o proprietate excelentă care aduce un profit net de 50.000 de dolari. Făcând o împărţire, rezultă 100 de dolari pentru fiecare carte de vizită pe care o înmânăm. Prin urmare de fiecare dată când înmânezi o carte de vizită este ca şi cum ai obţine 100 de dolari pe viitor, nu-i aşa? În cele din urmă aceste contacte încep să se amortizeze. Fii bun şi generos şi în cele din urmă vei primi răsplata.

– Hmmm, exclamară mai mulţi membri ai grupului în acelaşi timp.

– Acelaşi lucru este valabil şi atunci când telefonezi celor care au dat anunţuri în ziare, continuă Sam.

– Trebuie să recunosc, replică Summer, nu ştiu de ce, însă urăsc să dau astfel de telefoane... Am sentimentul că nu aş şti cum să răspund în cazul în care *mi* s-ar pune o întrebare.

– În regulă, Summer. Iată un ziar. Sam arătă către un ziar de pe masa de conferinţă. Şi iată un telefon. Să presupunem că ţi-aş oferi 100 de dolari pentru fiecare telefon pe care l-ai da în legătură cu anunţurile de la mica publicitate, rubrica imobiliare... însă numai pentru cele pe care le vei da în următoarea oră. Câte convorbiri telefonice crezi că ai avea?

– Cât mai multe.

– Ţi-ar păsa dacă cineva te-ar face să te simţi prost pentru că n-ai şti să răspunzi la o întrebare?

– Nu şi dacă mi-ai da 100 de dolari pentru fiecare convorbire.

– În plus, de unde ar putea să ştie interlocutorii tăi cu cine stau de vorbă? râse Jeremy.

– Mulţumesc, Jeremy. Sam zâmbi către el. Fiecare persoană de contact de care facem rost în această lună, fiecare convorbire telefonică în legătură cu un anunţ de la mica publicitate, fiecare ofertă pe care o descoperim, înseamnă *bani viitori*. Aşa că să nu mai pierdem timpul şi să începem chiar acum să câştigăm banii viitori. E sâmbătă, deci vă sugerez să ne împărţim în echipe şi să cutreierăm pe străzi timp de trei ore în loc să mai rămânem în sala asta sufocantă.

– Vorbeşti serios?

Sam scoase două bancnote de 100 de dolari şi le puse în mijlocul mesei.

– Echipa care oferă cele mai multe cărţi de vizită în următoarele trei ore este câştigătoare. Însă, dragii mei, să ştiţi că nu este suficient să lăsaţi un pachet de cărţi de vizită într-o curăţătorie. Trebuie să înmânaţi cartea cuiva. Şi obţineţi un punct în plus dacă persoana cu care vorbiţi vă va înmâna cartea ei de vizită în schimb. Sam se uită la ceas. Concursul

În timpul nopții, le visez.
Îmi place să pun pe picioare astfel de afaceri.
Produc un număr mare de milioane – într-un mod cinstit, etic și moral.
Sunt un stăpân înțelept al propriilor mei bani.
Eu sunt stăpânul banilor, nu banii stăpânii mei.

Îmi place să îi slujesc pe alții. Îmi dau seama că tocmai cantitatea și calitatea serviciilor realizate cu o atitudine mentală pozitivă îmi aduc o recompensă nelimitată, debordantă, permanentă. Serviciile mele sunt din ce în ce mai bune. Cu cât îi servesc pe alții mai bine, cu atât câștig mai mult.

Îmi plac provocările. Escaladez muntele care îmi aduce bogăție cu bucurie și încântare în suflet. Pentru fiecare dintre noi este pregătit un regal de prosperitate. Îi ajut bucuros pe alții în călătoria lor către avere, bogății și abundență spirituală.

Să fiu milionar înseamnă să trăiesc o viață în abundență și echilibru – dezvoltându-mă, servindu-i pe alții, împărțind totul. Este minunat să fii milionar.

O POVESTE DESPRE TENACITATE

Într-o zi a anului 1948, George de Mestral, proprietarul unui atelier mecanic și inventator în același timp, a plecat într-o drumeție cu câinele său în Alpii Elvețieni, nu foarte departe de casă. S-au întors plini de scaieți. În timp ce încerca să îi desprindă, fu mai întâi iritat, însă apoi deveni oarecum intrigat. Se întrebă ce i-a făcut să stea atât de bine fixați de haină.

Privind un scaiete la microscop, a observat un fel de capse mici care își făceau loc în ochiurile materialului din care era confecționată haina. Astfel s-a născut ideea unui sistem special de închidere a hainelor cunoscut astăzi sub numele de „arici". Totuși, producția comercială a sistemului respectiv nu s-a dovedit tocmai ușoară. De Mestral a plecat la Lyon, în Franța, pentru a prezenta conceptul experților în domeniul textilelor. Aceștia au râs de el. Un singur confecționer a părut interesat de ideea lui Mestral. Cei doi au început să lucreze împreună și au reușit să producă un prototip viabil.

se încheie în mod oficial la ora 12:30 la restaurantul din centru. Fac cinste cu prânzul.

Preț de o secundă, nici unul dintre ei nu se mișcă. Puii de vultur se uitau mirați unul la altul ca și cum mentorul lor o luase puțin razna. Apoi Michelle se uită la Courtney și ridică din sprâncene.

– Gata, eu am început jocul, spuse Courtney, care se ridică imediat, își înșfăcă geanta și se îndreptă către ușă.

În 15 secunde sala de conferință se goli.

Sam și Renee erau deja așezate la o masă din colț când celelalte două echipe intrară împreună pe ușa principală râzând. Era 12:45 p.m.

– A fost incredibil, Sam, spuse Summer și se trânti pe scaun, lângă Michelle. În ultimele trei ore am întâlnit mai mulți oameni decât în ultimele trei luni. Câțiva oameni s-au uitat la mine amuzați, însă majoritatea au fost de-a dreptul amabili.

– Sunt de acord cu tine, o susținu Michelle. Deși directorul restaurantului ne-a cerut să plecăm.

– Însă *chiar și el* a luat una dintre cărțile de vizită, spuse colega lui Michelle, Courtney. Și iată cartea lui de vizită care dovedește acest lucru. Puse cartea pe masă cu o mișcare largă a brațului.

– În regulă, vulturașii mei, spuse Sam, haideți să facem un calcul.

Echipa lui Sam și a lui Renee dăduse 35 de cărți de vizită și primise alte 23 în schimb, obținând un total de 58 de puncte. Michelle și Courtney adunaseră optsprezece cărți de vizită, în timp ce înmânaseră 30, totalizând 48 de puncte. Jeremy și Summer așteptaseră intenționat să termine toți pentru a-și prezenta situația ultimii. Când Summer băgă mâna în geantă și extrase un teanc uriaș de cărți de vizită, toți scoaseră o exclamație de mirare.

Jeremy anunță punctajul lor.

– Cinci sute și șaizeci și trei de puncte. Și dacă am mai fi avut două ore la dispoziție, am fi putut înmâna toată cutia de cărți de vizită.

– A fost ideea lui Jeremy, începu Summer. Mai întâi ne-am întrebat unde am putea găsi cea mai mare aglomerație de oameni. Jeremy mi-a mărturisit că a lucrat la Mariposa Plaza, prin urmare ne-am dus acolo și am ajuns chiar în timp ce participanții de la trei conferințe se aflau în pauză. Holul și foaierul zumzăiau de oameni. Ne-am îndreptat către

De Mestral a găsit apoi un ţesător care a fost de acord să îi fabrice produsul. Însă acest lucru s-a dovedit anevois, motiv pentru care ţesătorul a renunţat.

De Mestral s-a văzut nevoit să se descurce singur. Timp de câteva luni a făcut diverse experimente. Nu a găsit încă nici o soluţie. Pierduse întregul sprijin al susţinătorilor săi. Devenise falit. Disperat, s-a retras într-o cabană la munte, pentru a analiza această problemă în profunzime.

La întoarcere, l-a contactat din nou pe prietenul său, ţesătorul, pentru a discuta despre o nouă metodă. Cei doi au fabricat o ţesătură specială care a dat rezultate. Un investitor a fost de acord să finanţeze afacerea. De Mestral a numit noul sistem de închidere a hainelor Velcro – vel de la velvet (catifea) şi cro de la crochet (croşet). A brevetat produsul în 1955, iar până în 1959 vânduse mai bine de 60 de milioane de metri de material pe an. Anul trecut compania avea vânzări anuale de peste 250.000.000 de dolari şi un număr de 3.300 de angajaţi.

Cei opt ani de perseverenţă ai lui George de Mestral au fost răsplătiţi din plin.

REVIZUIRE SUCCINTĂ A STABILIRII REŢELELOR

1. **O reţea de relaţii duce la creşterea pârghiei.** Cu cât veţi avea mai multe relaţii, cu atât veţi avea mai multă influenţă.
2. **Un principiu de extindere a reţelei îl constituie „legăturile slabe".** Mulţi oameni simt în mod intuitiv că ceea ce contează cel mai mult sunt prieteniile strânse şi legăturile puternice. De fapt, în majoritatea cazurilor, legăturile *slabe* sunt cele mai importante.
3. **Trebuie să cunoaşteţi şi să aplicaţi puterea legăturii slabe.** Majoritatea oamenilor nu cultivă în mod intuitiv „legăturile slabe". Totuşi, pentru a câştiga mai repede sume mari de bani, trebuie să stăpâniţi această abilitate.
4. **Cei care creează „legături între reţele" au cea mai mare pârghie.** Valoarea reţelei dvs. este dată de numărul oamenilor care fac parte din reţea la pătrat.
5. **„Cei care dau primesc" este motto-ul creării reţelelor.** Oferiţi membrilor echipei un lucru preţios pentru ei. Veţi atrage către dvs. atenţie şi veţi construi încredere. Nu aşteptaţi să primiţi acelaşi lucru în schimb.
6. **De îndată ce aţi creat o reţea, faceţi tot ce este necesar pentru a o menţine.** Legea de Aur a Stabilirii Reţelelor este „Grăbiţi-vă atunci când trebuie să construiţi legături, dar trageţi cât mai mult de timp când e vorba de distrugerea lor."

conducătorul de seminar, care avea ca temă de discuţie proprietăţile imobiliare. I-am spus că suntem investitori în proprietăţi imobiliare şi putem investi milioane de dolari. Summer se uită la mentorul lor, aşteptând o reacţie. Aşa ne-ai învăţat să facem, Sam, nu?

Sam încuviinţă.

Jeremy interveni pentru a completa povestea.

– Te-am crezut pe cuvânt, Sam, când ne-ai promis că ne vei arăta cum faci rost de câţi bani vrem printr-un singur telefon. Conducătorul de seminar a fost bucuros să ne facă cunoştinţă cu publicul lui. Am spus grupului că suntem pregătiţi să venim cu banii lichizi şi să încheiem o tranzacţie cu ei dacă ne convine, sau să dăm pur şi simplu 1.000 de dolari drept recompensă celui care ne conduce către tranzacţia pe care o căutăm. A fost ca şi cum am fi dat peste o sală plină de câini de vânătoare. Toţi erau foarte încântaţi.

Summer începu să vorbească din nou cu entuziasm.

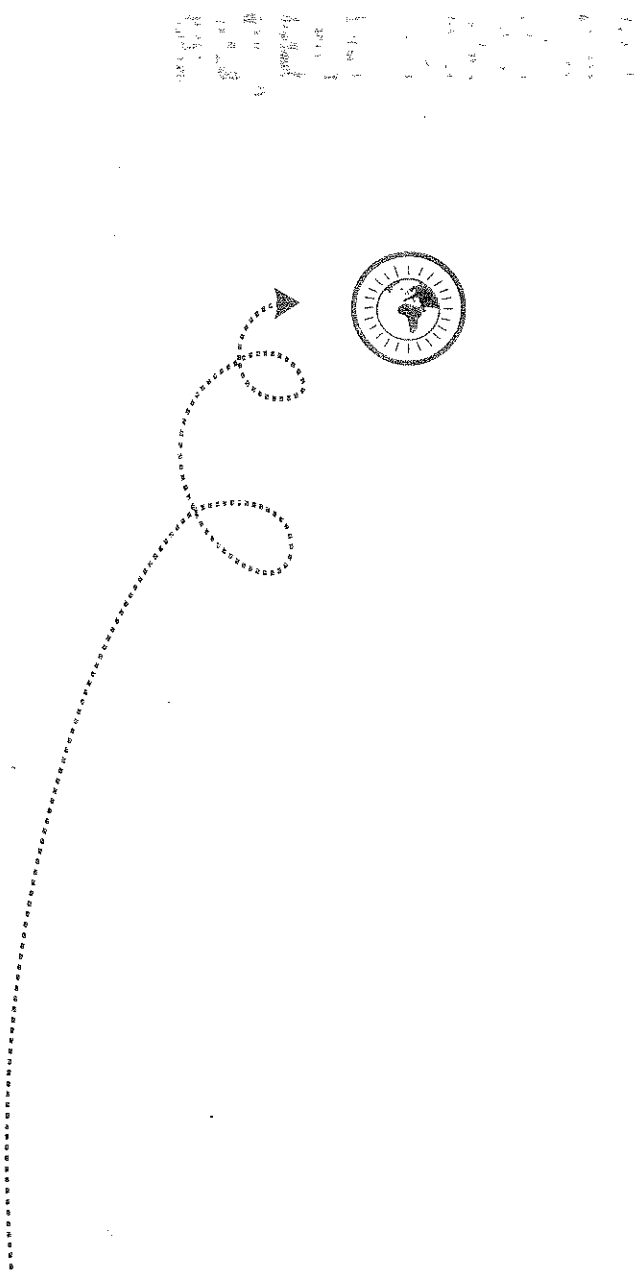
– Eram puţin emoţionată. Niciodată nu mă mai adresasem unui grup atât de mare până atunci. Erau cam 250 de oameni în sală. Şi astfel am putut înmâna 250 de cărţi de vizită – una pentru fiecare – şi am primit înapoi 175 de cărţi de vizită de la ei. Şi ăsta nu a fost decât un grup. În acest moment, ne-am despărţit pentru a acoperi un teritoriu mai mare. Jeremy îşi concentră atenţia asupra celorlalte hoteluri, în timp ce eu eram responsabilă de mall-uri şi restaurante. După puţin timp, nu mă mai deranja absolut deloc să mă adresez unui străin.

– Şi ce ai spus? întrebă Michelle, care era complet uimită s-o audă pe prietena ei cea timidă povestind cum s-a transformat într-o femeie cât se poate de îndrăzneaţă.

– Pur şi simplu nu ştiam cu ce să încep, însă m-am hotărât să le spun adevărul – că încercăm să câştigăm un milion de dolari în 90 de zile. Le-am spus că mentorul meu este o milionară. Se uită către Sam. Nu le-am dezvăluit numele tău, Sam.

Sam dădu din cap către Summer, ca şi acum ar fi vrut să îi mulţumească.

– Însă după ce începeam să vorbesc, îmi venea foarte greu să pun punct conversaţiei. Majoritatea oamenilor voiau să afle mai multe. Însă eu nu prea aveam timp. Prin urmare le-am spus că dacă îmi dau cartea lor de vizită, îi voi contacta după 90 de zile şi le voi spune ce s-a întâmplat. Summer făcu o pauză pentru a creşte interesul audienţei. Să vă mai spun ceva, un tip chiar s-a oferit să *mă* plătească pe mine cu 1.000 de dolari dacă voi petrece două zile cu el, numai noi doi, pentru a-i arăta cum am reuşit până la urmă.[p.336]



– Ei bine, Summer, exclamă Courtney, probabil că oferta asta a avut şi o oarecare legătură cu faptul că eşti o blondă deloc neatrăgătoare...

Toată lumea râse.

– Nu sunt de acord, obiectă Summer, uşor ofensată. Era cu soţia lui, şi amândoi voiau să afle mai multe de la mine. Puteţi să credeţi aşa ceva? Cineva să fie dispus să *mă* plătească cu 1.000 de dolari.

– Îmi pare rău, Summer, nu am vrut să...

– Asta e! izbucni Jeremy, întrerupând scuza lui Courtney. Acum atenţia tuturor era concentrată asupra lui. Se uita în depărtare, vorbind parcă pentru sine, dar şi pentru partenerii lui.

– De peste o săptămână, tot navighez pe Internet în căutarea ideii de un milion de dolari... iar ideea se afla chiar aici... în faţa mea... tot timpul.

– Ce tot vorbeşti acolo, Jeremy?

– O, Dumnezeule... rosti Jeremy în timp ce faţa i se lumină la descoperirea unui *adevăr călăuzitor*.

– Jeremy? spuse Summer, vrând să îl aducă cu picioarele pe pământ.

– Îmi pare rău. Trebuie să încerc ceva.

Spunând acestea, se ridică de pe scaun şi ieşi în fugă pe uşă, lăsându-i pe parteneri cu privirile mirate aţintite asupra lui.

77 de zile...

Michelle intră val-vârtej în holul centrului pentru rezidenţi, Golden House, unde o găsi pe Tilly, singură, stând în scaunul cu rotile în timp ce ţinea strâns telecomanda şi se uita fix la ecranul mare al televizorului.

– În sfârşit, te-am găsit, strigă Michelle când o văzu.

– O, draga mea, nu e tocmai momentul cel mai potrivit, se încruntă Tilly. E ora serialului meu preferat.

Michelle se ghemui lângă scaunul cu rotile al lui Tilly.

– Mi-am făcut griji pentru tine! Am lăsat mesaje toată dimineaţa, iar Summer mi-a spus că nu eşti în cameră. Până la urmă m-am hotărât să vin personal să te caut.

Tilly se uită la dispozitivul de comandă al scaunului cu rotile.

– Nu prea înţeleg unde credeai că am plecat, dragă.

Michelle se abţinu să explice că Tilly se afla la o vârstă la care plecările spontane nu erau ceva neobişnuit.

– Bine, dar Summer...

– Michelle, îmi pare rău, dar ăsta chiar e unul dintre programele de care sunt dependentă. Va trebui să aşteptăm rubrica de publicitate.

PÂRGHIA PUTERNICĂ A REŢELEI INFINITE

Puteţi fi siguri că dacă vă consacraţi timpul şi atenţia spre avantajul deplin al celorlalţi, Universul vă va sprijini întotdeauna atunci când aveţi cea mai mare nevoie.

R. BUCKMINSTER FULLER

Milionarii Iluminaţi sunt conştienţi de faptul că există o dimensiune spirituală a bogăţiei. Ei înţeleg că această lume nevăzută este sursa unei abundenţe nesfârşite. Atunci când vă uniţi cu sursa abundenţei nesfârşite, căpătaţi şi dvs. o abundenţă nesfârşită.

Însă cum ajungeţi să exploataţi această Reţea Infinită a abundenţei? În adevărurile călăuzitoare douăzeci şi unu şi douăzeci şi doi v-am împărtăşit concepţia noastră despre puterea donării unei zecimi din avere. Acest obicei extinde, multiplică şi conferă valoare tuturor celor care îl practică.

Un alt mod de a exploata Reţeaua Infinită constă pur şi simplu în menţinerea integrităţii dvs. Integritatea asigură succesul pe termen lung.

Cunoaşterea şi acceptarea dimensiunii spirituale contribuie la reducerea stresului. Mai mult, pe măsură ce succesul apare în viaţa dvs., fiinţa vă va fi cuprinsă de un adânc sentiment de recunoştinţă.

Îmbrăţişarea elementului spiritual al bogăţiei şi recunoaşterea existenţei Reţelei Infinite este cea mai importantă şi puternică formă de pârghie.

Toţi Milionarii Iluminaţi recunosc umili puterea conferită de încrederea în Reţeaua Infinită.

Michelle oftă şi se aşeză pe canapea în spatele lui Tilly. Privea cu toată răbdarea de care putea da dovadă două blonde machiate strident certându-se pentru un bărbat ce suferea de amnezie.

În cele din urmă veni şi publicitatea. Tilly îşi comandă scaunul cu rotile astfel încât să ajungă lângă Michelle.

– De fapt, ieri am stat toată ziua la fiul meu. Are cel mai adorabil... – dar nu contează, să trecem la afaceri. Am primit prototipul ieri dimineaţă şi pur şi simplu nu poate fi acceptat.

– O, Tilly.

– Da, şi eu am fost foarte dezamăgită.

– Dar nu am putea să-l folosim totuşi?

Tilly făcu un zgomot cu limba.

– Nu, cei din conducere nu îţi acordă decât o singură şansă. Totul trebuie să fie perfect.

– Şi ce facem acum?

– Ei, tocmai din cauza asta m-am dus la fiul meu. Dar mai întâi am luat furgoneta şi am mers la magazinul de materiale. Soţia lui are o cameră de croitorie foarte drăguţă unde şi eu fabricam prototipurile pe vremuri.

– Creai prototipuri singură?

– Ei, nu chiar. Împreună cu un alt rezident care locuieşte aici asamblăm din când în când prototipuri. Eleanor este o croitoreasă talentată, deşi nu mai aude la fel de bine ca înainte. Ar trebui să terminăm până diseară. Faptul că m-ai găsit în faţa televizorului nu înseamnă că nu muncesc.

– Dar n-am vrut niciodată să spun –

– Apropo, am luat cina cu un alt rezident aseară, Jack Morris – a fost avocat timp de mulţi ani şi a făcut parte din consiliile de administraţie ale mai multor corporaţii. Le-am povestit tuturor despre „ursuleţul nostru vorbăreţ", inclusiv lui. Jack crede că ar constitui un articol extraordinar pentru colectarea fondurilor în scopuri caritabile. Un prieten de-al său de aici are o experienţă destul de vastă în acest domeniu. Numeşte această atitudine filantropism – un punct de intersecţie între *capitalism* şi *filantropie*[p.322]. Înţelegi? Oferi produsul la cel mai scăzut preţ de en gros, apoi împarţi profiturile cu organizaţia caritabilă. Toată lumea are de câştigat. Tilly zâmbi. Crezi că prietena ta Sam ar fi de acord?

Michelle răspunse relaxată.

– Ştiu sigur că va fi de acord. Sunt impresionată. Mulţumesc, Tilly.

EXPLOATAREA PUTERII UNIVERSULUI

„Ce simțuri ne lipsesc oare de nu putem nici să vedem, nici să auzim o altă lume în jurul nostru?"

DIN *DUNE*, FRANK HERBERT

Filmul care a câștigat premiul Oscar în 1981, *Care de foc*, prezintă povestea a doi alergători britanici la Jocurile Olimpice din 1924: Harold Abraham, un evreu care a participat la competiție din pricina convingerilor anti-semite ale semenilor săi și Eric Liddell, un misionar creștin care simte prezența lui Dumnezeu atunci când aleargă. Știați că titlul filmului a fost inspirat de una dintre cele mai remarcabile povești din Vechea Scriptură?

În această poveste, Regele Siriei este foarte mâniat pe profetul evreu Elisei și trimite o armată puternică pentru a-l lua prizonier. Servitorul profetului se trezește într-o dimineață și găsește orașul înconjurat de o uriașă armată de sirieni „cu cai și care". (II Regi 6:15-17).

Aleargă să-i dea vestea lui Elisei: „Ah, Domnul meu, cum vom face?"

Elisei îi răspunde: „Nu te teme, căci mai mulți sunt cei cu noi decât cei cu ei."

Ne putem imagina cu ușurință la ce s-a gândit servitorul când a auzit aceasta: Ce ridicol! Ei sunt mii și mii, iar noi nu suntem decât doi! Apoi Elisei se roagă și spune: „O, Doamne, deschide-i ochii să vadă." Și Domnul a deschis ochii slujitorului care a văzut muntele plin de cai și de care de foc împrejurul lui Elisei. Dacă ochii dvs. ar fi deschiși, ce ați vedea?

Dacă ați făcut scufundări lângă o stâncă tropicală, fără îndoială că ați trăit experiența pătrunderii într-o altă lume. De îndată ce vă puneți masca și tubul de oxigen și vă scufundați în apă, vederea vă este invadată de o întreagă strălucire de pești viu colorați și creaturi ciudate. Nu suntem obișnuiți să vedem culori atât de intense în lumea noastră atât de fadă, însă aceasta nu înseamnă că ele nu există și aici. Pentru a folosi analogia lui Wayne Dyer, această lume fizică nu este decât o încăpere a unui palat cu o mie de camere. Dincolo de simțurile noastre fizice, sunt atât de multe lucruri de explorat...

Puteți să o numiți cum vreți – „cealaltă parte", „cealaltă lume", „lumea spiritelor" – majoritatea dintre noi recunoaștem existența unui sistem de credințe spirituale. Există chiar acum o altă lume invizibilă? Există o perdea subțire care ne desparte de lumea invizibilă? Există zeci de ființe nevăzute

– Și mai am o prietenă aici, fiul ei este expert în importuri și exporturi. Cunoaște câteva persoane de contact în Hong Kong care îi vor pune la dispoziție piesele electronice, în cazul în care vom avea nevoie de ele.

– Deci ce vrei să fac?

– Stai liniștită. Roagă-te în continuare și las-o pe bătrâna Tilly să facă minuni. Nu m-am mai distrat atât de bine de 10 ani. Partea cu blestemata aia de mașină de cusut nu prea mi-a plăcut. Aparatele din ziua de azi sunt toate automate. Mi-a luat o oră să citesc instrucțiunile acelea greoaie.

– De la oamenii tăi care lucrează la Hasbro nu ai primit încă nici o veste?

Tilly dădu din cap.

– În ciuda mijloacelor pe care le au astăzi oamenii la dispoziție pentru a lua legătura unii cu alții, este mult mai greu decât înainte. Nu ți se pare amuzant? Am făcut schimb de mesaje, dar am încredere că până la urmă vor veni aici pentru noi.

– Tilly, ești cea mai tare. Michelle o apucă pe Tilly de mână, însă pauza de publicitate se termină, și o dată cu ea și conversația dintre cele două femei.

76 de zile

Jeremy ceruse tuturor membrilor echipei să se întâlnească în sala de conferințe la ora 7:00 a.m pentru a primi „un anunț uluitor". Toți erau disponibili, chiar și Renee, deși trebuia să plece la 7:45 pentru a ajunge la timp la școală.

Michelle zâmbi când intră în sala de conferință. Jeremy și Summer începuseră deja să lucreze la două calculatoare în capătul sălii, însă teritoriul lor de grafice și cărți ocupa aproape jumătate din încăpere.

Jeremy aranjase scaunele în semicerc, către capătul sălii.

– Toată lumea e prezentă? Bine, bine, liniște, vă rog.

Jeremy se plimba încoace și încolo ca un tigru în cușcă. Michelle observă că mersul lui odinioară timid devenise acum mai sigur și mai grațios. Avea o tunsoare nouă și purta o jachetă sport. *Când va veni aici*

care aşteaptă cu nerăbdare poruncile noastre pentru a ne ajuta? Există care de foc în jurul dvs.? Dacă nu, atunci este vorba despre unul sau doi îngeri care încearcă să vă înveselească?

Ar putea părea într-adevăr puţin forţat, însă dacă este totuşi adevărat? În tradiţia evreiască, fiecare fir de iarbă este vegheat de un înger care îl încurajează: Creşti! Creşti! Nu ar fi plăcut să ştiţi că nu sunteţi singur – că ar putea exista un puternic sistem de susţinere în jurul dvs.?

Credem că o astfel de lume invizibilă există cu adevărat – o lume care de-abia aşteaptă să vă îndeplinească dorinţele – venind în sprijinul dvs. înarmată cu „cai şi care de luptă".

REŢEAUA DVS. INFINITĂ

Numai de mi-ar da Dumnezeu un semn clar!
De exemplu să facă un depozit pe numele meu
într-un cont la o bancă elveţiană.

WOODY ALLEN

Pentru a creşte şi a maximiza pârghia dvs., trebuie să munciţi cu mai multe lungimi de bandă de la staţia de transmisie numită *dvs*.

Infinitul este infinit. Dvs. sunteţi centrul universului, metaforic vorbind. Consideraţi-vă mintea şi creierul o staţie radio care transmite mesajele alese. Imaginaţia dvs. creează transmisia către viitor. Dacă trimiteţi mesaje greşite, veţi obţine rezultate greşite. Dacă veţi transmite mesaje corecte cu consecvenţă şi stăruinţă, veţi obţine rezultate bune, chiar aici, chiar acum.

Mai întâi, de îndată ce porniţi la drum, aveţi nevoie de un mentor, un ghid care să vă împărtăşească toate scurtăturile către atingerea succesului imediat în orice activitate pe care o întreprindeţi. Toţi oamenii de succes pe care i-am întâlnit au avut mentori extraordinari cu care se aflau pe aceeaşi lungime de undă şi care doreau să îi ajute personal pentru a deveni ceea ce erau cu adevărat capabili să devină.

Cel de-al doilea element cu care va trebui să lucraţi de la staţia dvs. de transmisie este Echipa de Vis. Din echipă veţi face parte în primul rând dvs., după care mai aveţi nevoie de cel puţin un membru. Miracolele nu se întâmplă

purtând o cravată va trebui să iau o pastilă cu nitroglicerină, se gândi Michelle.

Michelle luă loc ascultătoare, aşa cum făcură şi alţii, cu excepţia lui Sam care stătea în picioare la capătul mesei. Ştiau cu toţii că Jeremy muncise din greu şi că era foarte entuziasmat de această prezentare. Michelle spera că va fi în stare să le arate ceva care să-i justifice starea de încântare.

Se uită la Summer, care îşi cerceta cu atenţie o unghie ruptă, apoi începu:

– A fost toată lumea la baie? Nu vă răpesc decât 15 minute, apoi mă puteţi chinui cu orice întrebare doriţi şi aveţi voie să-mi spuneţi chiar că sunt nebun. Deşi nu cred totuşi că veţi face asta.

Data trecută când v-am convocat, încercam să găsesc pe Internet informaţii gratuite, disponibile fără restricţii, cărora să le dau o formă şi apoi să le vând din nou online.

Dar să vă prezint puţin contextul. Ştiu că mulţi dintre voi nu au nevoie de aşa ceva, dar vreau să fim cu toţii la acelaşi nivel de informaţii, dacă înţelegeţi la ce mă refer.

Primul pas pe care l-am făcut Summer şi cu mine a fost să începem întocmirea listelor. Companiile investesc ani de muncă în întocmirea acestor liste cu clienţi. Pe vremea mea se folosea poşta obişnuită, acum se foloseşte din ce în ce mai mult poşta electronică. Summer şi cu mine am ajuns la concluzia că nu avem timp să ducem la capăt listele astea.

– Nu sunt un geniu în ale matematicii, îl întrerupse Summer. Dar până şi eu îmi dau seama că munca de doi ani nu poate fi făcută în 90 de zile.

Jeremy păru uşor iritat de acest comentariu, care o uimi pe Michelle, însă trecu peste el. Continuă:

– Am lucrat la acest proiect 24 de ore din 24. Am ajuns chiar să îmi reduc la minimum pauzele de mers la baie. Însă – îşi lovi uşor creştetul capului – ca urmare a acestei dăruiri fără precedent, am reuşit să adunăm un set de liste cu adrese electronice totalizând aproape *un milion de nume*.

Michelle aplaudă prima.

– Pentru numele lui Dumnezeu, cum aţi reuşit să faceţi aşa ceva? întrebă Renee.

– Aş vrea să pot spune „cu uşurinţă" şi chiar aşa pare, acum când totul s-a terminat. Zâmbi larg şi plin de satisfacţie. Dar să vă explic mai pe îndelete.

decât atunci când aveţi o Echipă de Vis angajată. Măreţia nu se manifestă decât ca rezultat al muncii în echipă.

În al treilea rând, reţelele şi alianţele dvs. se vor naşte din asocierea dvs. cu Echipa de Vis. Este ca şi cum „zânele cele bune" ar sosi la timp împreună cu oamenii de care aveţi nevoie. Rolodexul dvs. de un milion de dolari vă va aduce beneficii în direcţii din ce în ce mai extinse.

Universul vă testează în permanenţă şi vă oferă o reacţie. Mesajele pe care le-aţi trimis au efectul unui ecou. Însă reacţia nu apare instantaneu, de aceea ne este câteodată dificil să observăm şi să înţelegem relaţia cauză-efect.

Între dvs. şi sarcina dvs. există o relaţie biunivocă; sarcina este deseori dificilă, anevoioasă şi nu tocmai plăcută. Dacă aveţi un mentor, o echipă şi o reţea bine puse la punct, puterea dvs. va deveni mult mai mare, iar Reţeaua dvs. Infinită va intra în scenă. Am văzut că această reţea dă rezultate extraordinare, deşi până acum nu a fost denumită în vreun fel şi nici popularizată. Internetul Spiritual se instalează atunci când o echipă are un vis măreţ, important, iar fiecare membru este implicat cu hotărâre în realizarea sa.

Este imposibil să obţii aceste rezultate în alt mod.

AL ŞASELEA MONOLOG

„Sunt donator."

În această viaţă, există două tipuri de oameni: cei care dau şi cei care iau.
Eu sunt o persoană care dă.
Îmi place să dau.
A dona este modul meu de viaţă.
Donez idei care servesc unor cauze măreţe foarte importante pentru mine.
Donez bani acolo unde este nevoie şi unde existenţa lor poate face extrem de mult bine.
Donaţiile mele creează întotdeauna mai mult.
Îi inspir şi pe alţii să doneze şi să le placă să doneze.
Misiunea mea profundă este să dau şi să îi motivez pe alţi oameni bogaţi să dea în aşa fel încât demnitatea umană să îşi găsească din nou locul pe Nava Spaţială numită Pământ.

În timp ce întocmeam aceste liste, căutam şi informaţii ieşite din comun care să poată fi condensate şi vândute. Căutam site-uri ale guvernului deoarece – şi se opri pentru a tuşi scurt – ei bine, am eu o datorie mai veche, şi încerc să mi-o achit. Să fie coincidenţă? Voi să-mi spuneţi. Să vă arăt însă ce am găsit.

Descoperi panoul de prezentare pentru a scoate la iveală următoarele titluri:

Cum să închei o tranzacţie extraordinară pentru a achiziţiona o maşină nouă
Strategii de marketing pentru extinderea afacerilor
9 moduri de a reduce costurile asigurării auto
12 moduri de a reduce costurile asigurării pentru case
Sfaturi utile pentru a economisi bani şi a salva planeta
66 de moduri de a economisi bani: modalităţi practice de reducere a costurilor zilnice
Escrocheriile din domeniul investiţiilor: în ce constau şi cum le puteţi evita
10 întrebări pe care trebuie să le puneţi atunci când alegeţi un consultant financiar.

– Aceste articole sunt disponibile oricui, fără a plăti nimic. Aşa e. Sunt disponibile gratis. Gratuit. Şi ştiţi de ce? Nu aşteptă răspunsul şi continuă. Pentru că au fost întocmite pe cheltuiala contribuabililor. Constituie domeniu public. Ceea ce înseamnă că oricine poate folosi informaţiile în orice mod. Inclusiv Jeremy Cavalieri şi neînfricaţii Vulturi Milionari.

– Deci care este planul tău? întrebă Michelle, neputând să se mai abţină. Să copiezi aceste studii şi să le vinzi? Îşi aminti de o conversaţie de-a lor mai veche despre anumite grupuri cu interese speciale, ocazie cu care îşi exprimase intenţia de a vinde informaţii membrilor acelor grupuri.

– Mai mult sau mai puţin, asta a fost ideea originală, răspunse Jeremy, uitându-se cu drag la lista lui. Şi parţial încă mai e. Nu reprezintă decât o firimitură din toate informaţiile financiare pe care le-am găsit. De îndată ce am dat peste aceste articole, am avut imediat o sclipire. Tema noastră o reprezintă banii. Dacă vă amintiţi, glumeam, gândindu-ne cum ar fi să stabilim ca public ţintă dependenţii de ciocolată. Însă banii sunt probabil singura zonă de interes major pentru cea mai mare parte a oamenilor. Cu excepţia sexului, probabil.

A dona este calea către Dumnezeu.
Este calea care constituie adevărul Universului – iar acum înţeleg pe deplin acest lucru.
Donând, valoarea mea creşte şi încep să mă simt o persoană împlinită.
Donând, simt că am o contribuţie reală şi importantă.
Posibilitatea de a dona este unul dintre principalele motive pentru care îmi place să fiu milionar.
Câştig milioane.
Economisesc milioane.
Investesc milioane.
Donez milioane.

REVIZUIRE SUCCINTĂ A REŢELEI INFINITE

1. **Îmbrăţişaţi zona spirituală.** Îmbrăţişarea dimensiunii spirituale a bogăţiei este cea mai importantă şi puternică formă de pârghie a Milionarilor Iluminaţi.
2. **Lumea nevăzută este sursa unei abundenţe infinite.** Atunci când vă conectaţi la sursa abundenţei infinite, abundenţa dvs. va deveni şi ea infinită.
3. **Integritatea este cheia către explorarea Reţelei Infinite, a cărei abundenţă este de asemenea infinită.** Tocmai această integritate vă asigură succesul pe termen lung.
4. **Donarea a zece procente din venit dă întotdeauna rezultate.** Indiferent care ar fi venitul dvs., manifestarea relaţiei dvs. cu Reţeaua Infinită constă în donarea a 10% din venit bisericii, comunităţii sau în scopuri umanitare. Asemenea unui grădinar înţelept care altoieşte un copac tânăr pentru a-l ajuta să crească mai bine, Dumnezeu ne încurajează să altoim copacii averii noastre donând o zecime din venit.
5. **Recunoaşterea dimensiunii spirituale reduce stresul din viaţa dvs.** Mai mult chiar, pe măsură ce succesul îşi face apariţia în viaţă, fiinţa dvs. va fi cuprinsă de un adânc sentiment de recunoştinţă.
6. **Visaţi visuri imposibile.** Calculatorul principal al Internetului Spiritual este Dumnezeu, iar oamenii sunt calculatoarele secundare. Internetul Spiritual funcţionează atunci când o echipă are un vis măreţ şi important, iar fiecare membru al ei este implicat cu hotărâre în realizarea sa.

– N-aş fi aşa sigură de asta, comentă Renee, oarecum stânjenită.

– Şi-a pierdut minţile petrecându-şi timpul între atâtea femei, remarcă Summer, pe un ton oarecum sec.

– Lăsaţi-l pe băiat să continue, spuse Sam.

– Pur şi simplu ideea avea sens, îi spuse Jeremy lui Summer. Învăţăm cum să câştigăm un milion de dolari. De ce să nu avem ca public ţintă oameni la fel de pasionaţi ca şi noi de ideea de a câştiga bani?

– Prin urmare am început să compilăm o carte *foarte* utilă, *Banii Te Iubesc*, pe care să o putem vinde pe Internet.

– Şi cum găsim oameni interesaţi de o asemenea carte? se întrebă Michelle cu voce tare.

– Păi există mii de reviste electronice dedicate subiectelor legate de bani, răspunse Jeremy.

– Povesteşte-ne despre aceste reviste electronice, îl îndemnă Sam, în eventualitatea în care unul dintre noi ar avea vreo nelămurire şi n-ar îndrăzni să te întrebe.

– O revistă electronică, în limbajul Internetului „e-zine" (electronic magazine) se vinde prin poşta electronică. Comparaţia cu revista este puţin cam îndrăzneaţă, însă iată cum funcţionează lucrurile: vizitez un site, iar ei se oferă să mă înscriu în lista lor de adrese electronice pentru a obţine un abonament gratuit la buletinul lor informativ, disponibil online. Apoi, în fiecare săptămână sau chiar în fiecare lună primesc un e-mail de la ei. Poate fi un mesaj scurt sau buletinul întreg.

– Şi eu primesc câteva dintre acestea, spuse Courtney. Numai că nu ştiam cum se numesc. Le primesc de la asociaţiile comerciale din care fac parte.

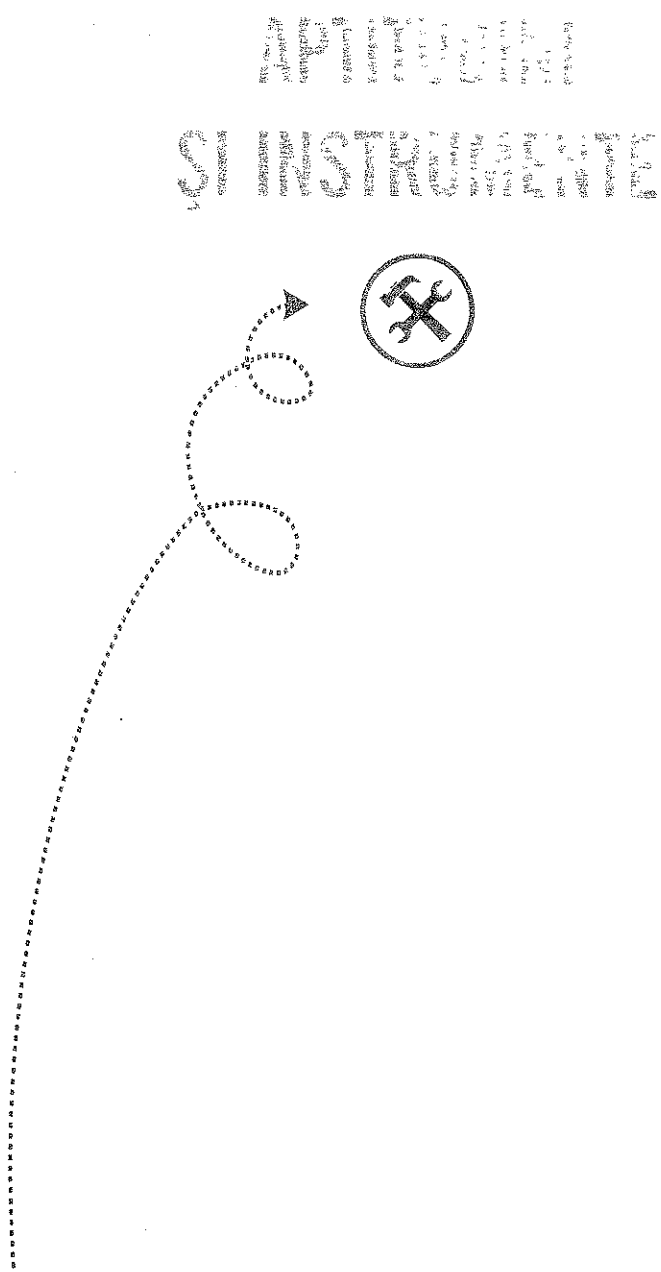
– Exact, continuă Jeremy. Summer şi cu mine am contactat proprietarii a zeci de reviste electronice şi am aranjat să ne asociem cu ei.

– Şi de ce v-ar lăsa să le folosiţi listele cu adrese? întrebă Michelle.

– Ei bine... Şi eu am lucrat la una dintre aceste liste. Apoi Regina vultur aici de faţă – făcu o plecăciune către Sam – ne-a cerut să distribuim cărţile de vizită. Vă amintiţi cum i-a oferit cineva lui *Summer* o mie de dolari pentru a-i fi mentor?

Summer se încruntă.

– Când ne-a povestit despre succesul ei, în timp ce ne aflam cu toţii la masă, un întreg scenariu mi se închegă în minte într-o fracţiune de secundă. Iată-ne pe cale să vindem un anumit tip de carte la preţul, să zicem, de 10 dolari bucata. Dar pentru a câştiga un milion de dolari trebuie să vindem 100.000 de exemplare.



Însă, în loc să facem asta, vom vinde „Seminarii cu Sam". Titlul real este Ghidul Milionarului Iluminat. Este un seminar de două zile ţinut de Regina însăşi. Preţul este de doar o mie de dolari. Sam îşi va pune la dispoziţie timpul, iar noi, în schimb, vom dona 10% pentru acţiunile de caritate de care se ocupă ea.

– Prin urmare aţi renunţat la idea cărţii despre mijloacele de câştigare a banilor, remarcă încruntată Renee, uitându-se la ceas.

– În nici un caz! Iată cum stau lucrurile. Avem un milion de nume – persoane înscrise la aproximativ 20 de reviste electronice care tratează într-un fel sau altul subiecte legate de afaceri mărunte, planificare financiară sau gestiunea banilor. Săptămâna viitoare, editorii revistelor electronice au fost de acord să ofere gratuit cartea noastră intitulată *Banii Te Iubesc* oricărei persoane care vizitează site-ul. Bineînţeles, în schimbul unei părţi din profit.

– Ne aşteptăm ca 25.000-50.000 de oameni să descarce cartea gratuită. Apoi, datorită marketingului, numărul s-ar putea dubla sau tripla. Scopul nostru este să adunăm 100.000 de nume. Vom trimite bineînţeles cartea gratuit tuturor acestor persoane. Însă ulterior cele 100.000 de persoane vor deveni lista *noastră* de adrese. În două zile le vom scrie tuturor, înştiinţându-i asupra ofertei irezistibile de a lucra alături de nimeni alta decât Samantha Ann Munroe. Taxa de participare fiind de o mie de dolari, doar 1.000 din 100.000 trebuie să fie de acord. Ceea ce înseamnă 1%. O mie de oameni care plătesc o mie de dolari fiecare înseamnă un milion de dolari.[p.348]

– Oau, exclamă Renee. Îmi plac probabilităţile astea. Dragii mei, trebuie să plec la serviciu. Vă voi contacta de îndată ce mă întorc de la şcoală. Îşi puse repede geanta pe umăr şi se îndreptă către uşă.

Şcoală, se gândi Michelle, cu inima îndurerată. Doar la câteva uşi mai jos de sala în care învăţau elevii lui Renee se aflau propriii ei...

– Ştiu să păstrez un secret, nu-i aşa? zâmbi Sam. Jeremy şi cu mine ne gândim dincolo de ideea iniţială referitoare la seminar. Vom oferi un an de iniţiere, la preţul de 5.000 de dolari cu mine în rolul de mentor. Cred că se vor găsi câţiva amatori.

– Sam, nu fi atât de modestă, spuse Jeremy. Experienţa asta va schimba cu siguranţă viaţa celor pe care îi vei avea elevi. Valorează mult mai mult decât atât. Vezi? Jeremy îşi întinse mâinile. Este cea mai simplă soluţie. Este Briciul lui Occam.

APTITUDINILE ŞI INSTRUMENTELE MILIONARULUI LA MINUT

O dată cu Revoluţia Industrială, dinamica lumii afacerilor s-a schimbat semnificativ. Mijloacele de producţie (faimoasele cuvinte ale lui Karl Max) au devenit prea costisitoare şi prea complicate pentru a putea fi întreţinute de către oameni. O persoană putea construi fără probleme o masă, însă pentru construirea unui automobil era nevoie de mult mai multe resurse.

Acum trăim într-o economie informaţională. Mijloacele de producţie sunt din nou în mâinile noastre. O felicitare ieftină, transmisă printr-un circuit informatic integrat are o putere de producţie mult mai mare decât un calculator de birou din anii 1950. Dacă sunteţi dotat cu un calculator configurat adecvat, o imprimantă şi o linie telefonică conectată la Internet, aveţi o putere enormă. Aşa cum transmit şi mesajele publicitare IBM cu privire la calculatoarele de dimensiuni mici: „S-ar putea să nu ajute la construirea unui conglomerat uriaş, însă fără îndoială îl poate speria serios."

Pe Internet există foarte puţine bariere care să limiteze accesul. Puteţi accesa aproape instantaneu o revistă electronică disponibilă 24 de ore pe zi, şapte zile pe săptămână, pentru aproape oricine are acces la Internet. Daniel H. Picks numeşte acest lucru „Marxism digital". Dvs. deţineţi acum puterea. Aşa cum subliniază şi Pick în *Free Agent Nation*, „În această epocă a calculatoarelor ieftine, a aparatelor portabile, a conexiunilor la o reţea globală de comunicaţii, accesibile pretutindeni şi la preţuri scăzute, muncitorii sunt cei care deţin astăzi mijloacele de producţie."

Trebuie să deţineţi fiecare dintre aceste instrumente şi să ştiţi cum să le folosiţi. Calculatoarele, aparatele portabile şi modemurile fac toate parte din pârghia Milionarului Iluminat. Deţinerea acestor elemente (instrumente) şi cunoaşterea modului de manipulare a lor (aptitudini) sunt două aspecte esenţiale ale succesului dvs. Ele constituie adezivul care vă conectează strâns de toate celelalte elemente ale pârghiei milionarului. Puterea echipei, a mentorului şi a grupului dvs. creşte exponenţial atunci când deţineţi aceste instrumente şi posedaţi abilităţile necesare pentru a le folosi.

Aţi plecat cumva astăzi la lucru călare? Aţi ascultat un disc din anul 1978? Fără îndoială că nu. Lumea s-a schimbat, iar o dată cu ea v-aţi schimbat şi

75 de zile

Clădirea de birouri a celei de-a doua companii de jucării din lume era situată într-o suburbie a unei orăşel în apropiere de Providence, Rhode Island. Era o clădire din cărămidă, cu două etaje, în stilul anilor 60, cu linii drepte şi bine conturate.

Lui Michelle i se părea un fel de Oraş de Smarald la capătul drumului cu cărămizi galbene. Sosise aici cu Tilly după un drum epuizant. Chiar dacă Denver era un nod aerian important, au trebuit să schimbe avionul în Chicago. Iar Michelle nu îşi dăduse niciodată seama pe deplin de dificultăţile cu care se confruntă o persoană în scaun cu rotile, în ciuda personalului amabil din aeroport şi a rampelor speciale. Tilly, totuşi, şi-a păstrat buna dispoziţie de-a lungul întregii călătorii.

– Nu e plăcut să ajungi înaintea tuturor? îi spuse lui Michelle în timp ce agentul de pază o ajuta, împingând-o pe pasarela specială. Scaunul mecanic al lui Tilly nu era foarte practic pentru o călătorie.

Apăsând pe butonul care menţinea uşa deschisă şi împingând-o totodată şi pe Tilly în clădire, Michelle rosti o rugăciune pentru toţi americanii cu handicap locomotor. La recepţie au primit amândouă ecusonul de vizitator. În vreme ce-şi prindea ecusonul de reverul costumului negru, Michelle o privea pe prietena ei cu afecţiune. Tilly se dăduse cu mult fard pe obraji, nu tocmai uniform, iar pe buzele-i subţiri aplicase un ruj roşu. În poală ţinea protector prototipul creat de ea şi prietena ei, Eleanor. Dacă aspectul jucăriei lăsa de dorit, impactul emoţional puternic pe care îl producea compensa fără îndoială lipsa de eleganţă – sau cel puţin aşa credea Michelle. Era un ursuleţ roşu aprins cu o burtă anormal de mare, chiar şi pentru un ursuleţ de jucărie, iar cusăturile era foarte vizibile. Însă faţa sa era atât de rudimentar realizată, cu nasturi negri pe post de ochi, încât Michelle simţea o durere adâncă de fiecare dată când îl privea. Însă era perfect conştientă de faptul că nu ar fi obţinut niciodată această întâlnire dacă nu ar fi existat cunoştinţele lui Tilly din interiorul companiei.

În cele din urmă Jeremy o ajută cu partea electronică, iar starea de nervozitate a lui Michelle scăzu în intensitate atunci când se gândi la momentul în care va apăsa pe buton şi vor asculta cu toţii mesajul înregistrat de Courtney pentru fiul ei, cu o voce caldă şi blândă.

În partea dreaptă a holului, cam la 10 metri distanţă, se afla sala de conferinţe. Când Michelle ţinu uşa pentru a o ajuta pe Tilly să intre, fu surprinsă să vadă o sală mai simplă şi mai mică decât îşi imaginase: era

dvs. Nu aţi avut nici un cuvânt de spus în această privinţă. Pentru a reuşi a trebuit să învăţaţi să conduceţi maşina şi să manevraţi un CD pentru a asculta muzică (ba chiar să copiaţi informaţiile de pe un CD).

Aceeaşi cerinţă este valabilă şi pentru calculatoare, aparate portabile şi modemuri. Nu aveţi nici un cuvânt de spus. *Trebuie* să deţineţi instrumentele şi aptitudinile pentru a le folosi.

Să aruncăm puţin o privire asupra poveştii lui Betty Fox. Soţul ei a murit la vârsta de 33 de ani, lăsând-o cu foarte puţini bani şi cu doi băieţi. A lucrat ca şi casieră la o bancă, apoi ca funcţionară într-o fabrică de confecţii pentru bărbaţi până când aceasta a dat faliment. Betty a trăit apoi din ajutorul de şomaj, după care şi-a găsit de lucru la o micuţă companie de facturare. Compania şi-a mutat sediul în alt oraş atunci când ea avea 67 de ani şi din nou s-a trezit fără loc de muncă.

Fiul ei s-a conectat la o reţea numită WebTV, un serviciu care foloseşte televizorul pentru a naviga pe Internet. În mai puţin de un an, Betty şi-a lansat propriul site web, denumit GrandmaBetty.com. Site-ul a devenit atât de popular, încât Grandmabetty.com a fost cumpărat de iGrandparents la un preţ mai mare decât a visat ea vreodată.

Dacă Betty Fox, la 67 de ani, a putut stăpâni atât instrumentele cât şi aptitudinile esenţiale astăzi, care este probabilitatea să faceţi şi dvs. acelaşi lucru?

PERSUASIUNEA

Persoana care alege să stăpânească arta persuasiunii poate influenţa pozitiv milioane de oameni din întreaga lume. Dacă nu aţi fi şi dvs. o astfel de persoană, nu aţi citi această carte acum.

Cei mai buni profesori şi lideri au folosit întotdeauna tehnica povestirii unor întâmplări pentru a-şi comunica eficient punctul de vedere şi pentru a-şi ilustra argumentele. Poveştile evocă în cuvinte o imagine extrem de atrăgătoare prin care mesajul este transmis de la o inimă la alta.

Într-o poveste, contextul înseamnă totul. Să analizăm de exemplu următorul scenariu arhetipal: Doi pastori care lucrează în aceeaşi parohie încearcă să obţină permisiunea pastorului executiv, punându-i exact aceeaşi întrebare în moduri diferite şi primind răspunsuri diferite. Unul dintre pastori cere

mobilată doar cu o masă şi câteva scaune, la care se mai adăugau un televizor şi un aparat video. Nici măcar pe pereţi nu se afla nimic.

Înăuntru au fost întâmpinaţi de doi membri ai comitetului executiv care aşteptau deja – Jill Ranson, o femeie mică de statură, cam la 50 de ani, şefa departamentului de jocuri, şi Paul Marshall, un tânăr ce avea peste 35 de ani, responsabil de achiziţiile internaţionale de jucării. Mulţi dintre cei care intrau o îmbrăţişau pe Tilly. Fiecare dintre ei fie că lucrase cu Tilly într-o anumită calitate, fie auzise de ea după ce devenise membru al consiliului de administraţie. Primirea calmă confirmă ceea ce Tilly a afirmat întotdeauna fără nici o modestie despre ea: că avea o reputaţie extraordinară. Dacă spunea că o jucărie urma să aibă succes, în 9 din 10 cazuri se dovedea că are dreptate.

Mulţi dintre membrii conducerii de vârf urmau să întârzie din cauza unor reuniuni, prin urmare toată lumea avea 20 de minute la dispoziţie pentru a sta de vorbă. Spre deosebire de Tilly, Michelle nu prea vorbea, nu cunoştea pe nimeni şi în plus starea de nervozitate punea din nou stăpânire pe ea. Cum putea Tilly să fie atât de relaxată? Ar fi fost meschin din partea ei să gândească că starea de linişte a bătrânei se datora faptului că nu era în joc custodia copiilor *ei*. La urma urmei, Tilly muncise la fel de asiduu ca toţi ceilalţi membri ai echipei lui Michelle.

Când sosi femeia responsabilă de dezvoltarea de produse noi, Directorul general al companiei făcu o introducere scurtă, prezentând-o pe Tilly, după care îi dădu cuvântul.

Tilly ţinea ursuleţul strâns, ca şi cum ar fi fost un nepot de-al ei ce tocmai se născuse.

– Doamnelor şi domnilor – şi trebuie să mărturisesc că sunt bucuroasă să văd mai multe femei decât acum 50 de ani.

Michelle închise ochii.

– În ultimii zece ani, m-am tot întrebat dacă mai există înlăuntrul meu o jucărie pe care să o scot la iveală, şi se pare că aşa este. Iat-o.

Michelle deschise din nou ochii. Chiar şi în lumina fosforescentă a neonului, Tilly strălucea, ca şi cum pielea fragilă ar fi scos în evidenţă întreaga strălucire a sufletului. Încetase a mai fi o femeie ridată şi infirmă. Acum manifesta la exterior ceea ce Michelle ajunsese să descopere înlăuntrul sufletului bătrânei.

– Ştiţi cu toţii că am dorit întotdeauna să lansez pe piaţă jucării care nu doar să aducă profit, ci şi să încălzească sufletele copiilor şi părinţilor. Aţi văzut o hoardă întreagă de animale de pluş, iar în ultimii ani v-au trecut prin faţa ochilor toate dispozitivele mecanice pe care vi le-aţi imaginat vreodată – nepoata mea are chiar un CD micuţ care

permisiunea astfel: „Îmi permiteţi să mănânc în timp ce mă rog?" Pastorul executiv răspunde. „Nu, ar fi unul dintre cele mai grave sacrilegii. Nu," categoric nu."

Câteva ore mai târziu cel de-al doilea pastor întreabă: „Îmi permiteţi să mă rog în timp ce mănânc?" Pastorul executiv răspunde: „Bineînţeles, datoria ta este să te rogi fără încetare, aşa cum spunea şi Apostolul Pavel, deci roagă-te în continuu, neapărat."

Ambii pastori au cerut să facă acelaşi lucru, să se roage şi să mănânce în acelaşi timp. Unul a primit un răspuns pozitiv, altul un răspuns negativ. Singura diferenţă a constat în contextul întrebării. Unul a pus problema mâncatului în contextul activităţii de rugăciune. În acel „context", mâncatul distrage atenţia de la rugăciune. Celălalt a pus întrebarea în contextul activităţii de a mânca. A primit un răspuns pozitiv pentru că rugăciunea se suprapune activităţii de a mânca. Cele mai persuasive persoane au grijă să pună întrebări într-un context în care au cea mai mare şansă de a primi un răspuns favorabil.

Un alt instrument al persuasiunii este întrebarea retorică. Răspunsul devine implicit prin modul de formulare a întrebării, ca în exemplul următor: „Vrei să devii milionar, nu-i aşa?" În mod subtil se stimulează reacţia aprobativă a ascultătorului, în special dacă cel care încearcă să îl convingă dă uşor din cap şi zâmbeşte pentru a fi aprobat.

Mesajele transmise cu o notă de umor sunt de asemenea foarte puternice. De exemplu, în dezbaterile prezidenţiale dintre Douglas şi Lincoln, Douglas l-a numit pe Lincoln „om cu două feţe". Lincoln a răspuns cu un zâmbet larg, un râs înfundat şi cu următoarele cuvinte adresate publicului: „Doamnelor şi domnilor, dacă aş avea două feţe, credeţi că aş purta-o acum pe aceasta?" Umorul profund, autodepreciativ, l-a ajutat pe Abe să devină preşedinte. În această funcţie, Lincoln a convins America că sclavia este imorală, nedreaptă şi trebuie abolită. Comunicarea sa persuasivă şi convingerea profundă că slavia nu aduce decât prejudicii Satetelor Unite au condus către Proclamaţia de Emancipare prin care sclavia a fost abolită.

Consultantul în probleme de conducere, Marshall Thurber, consideră că cele trei secrete ale persuasiunii sunt lumina, întunericul şi frecvenţa. Imaginile prezentate în cuvinte luminoase descriu unei persoane viitorul pozitiv şi palpitant care i se arată dacă urmează direcţia de acţiune recomandată. Imaginile prezentate în cuvinte întunecate descriu viitorul obscur şi înspăimântător care o aşteaptă dacă nu urmează recomandările date. Repetaţi mesajul (aşa cum se procedează şi în reclame – o dată, de două ori) până în momentul în care publicul îl receptează şi face în mod automat ceea ce aţi indicat dvs.

Arta persuasiunii se poate învăţa. Puteţi învăţa să vă transformaţi cu talent cuvintele şi frazele în adevărate opere de artă care vă aduc răspunsul pe care îl doriţi.

conţine lecţii de şah – însă ceea ce vreau eu să vă arăt este întru totul special.

Tilly duse cu blândeţe ursuleţul lângă obraz, îl legănă şi apoi îl strânse, ca dintr-un impuls. Iar dinăuntrul creaturii se făcu auzit sunetul blând al vocii lui Courtney. „Scumpul meu, mă gândesc la tine chiar în această clipă. Sper că vei avea vise plăcute, plăcute..."

O tăcere desăvârşită se aşternu în cameră în timp ce se derulă restul mesajului. Deşi Courtney nu era practic mama nici unei persoane din sală, iubirea naturală, maternă faţă de copil, pătrunse în cameră asemenea unei miresme. Şi asta pentru că citise mesajul gândindu-se la băiatul ei.

După o pauză foarte bine calculată, Tilly continuă într-o notă mult mai practică, descriind beneficiile pe care le va aduce jucăria. Design-ul ursuleţului era unic, simpatic, plin de culoare. Corpul avea forma unei perne, prin urmare un copil putea să îl ia fără probleme în pat. Însă combinaţia dintre animal de pluş şi mesaj personalizat îl diferenţiază de toate celelalte jucării. Îi îndemnă pe membrii comitetului să îşi imagineze cum ar fi dacă ar putea lăsa un mesaj special pentru băieţelul sau fetiţa lor, pe care aceştia să îl poată asculta de câte ori vor. O poveste, o poezie, un cântecel, o rugăciune.

Le-a povestit despre noua gamă de rame pentru fotografii pe care bunicii din toată lumea le cumpăra cu sutele. Aceste rame pot vorbi, astfel încât bunicii au posibilitatea de a lăsa un mesaj familiei, împreună cu o fotografie de-a lor. Impactul este şi mai puternic, întrucât un copil nu poate *îmbrăţişa* o ramă pentru fotografii.

– Dacă cineva dintre dvs. are copii mici, vreau să spun copii care nu au ajuns la adolescenţă şi nu au descoperit încă faptul că nu sunteţi chiar soarele şi luna, sunt convinsă că sunteţi nevoiţi să îi lăsaţi acasă atunci când călătoriţi. În fiecare zi vă despărţiţi de ei când plecaţi la serviciu. Gândiţi-vă la copilul care vă duce disperat dorul şi care nu trebuie să facă altceva decât să apese un buton, pentru ca dvs. să fiţi acolo, cu el.

Unul dintre bărbaţii mai în vârstă prezenţi în sală râse.

– Sunt impresionat de exemplul tău, Tilly, dar copiii mei au 30 de ani.

Tilly îi aruncă o privire dură:

– Atunci gândiţi-vă la nepoţii dvs.

În tăcerea care se instală pentru câteva clipe, Michelle scrută discret fiecare chip din sală. Cu toţii erau fermecaţi. Însă Tilly o avertizase pe Michelle că aceasta nu era decât prima fază, chiar dacă esenţială. Trebuiau să enunţe toate obiecţiile pe care le aveau – pentru că dacă nu

FIECARE DINTRE NOI ÎŞI DOREŞTE CEVA

A fi milionar înseamnă a învăţa ceea ce motivează oamenii – şi anume dorinţele care se ascund în spatele comportamentelor maselor. Oratorul motivaţional Zig Ziglar consideră: „Poţi avea tot ceea ce îţi doreşti dacă îi ajuţi pe oameni să obţină ceea ce ei îşi doresc." Fiecare dintre noi îşi doreşte ceva. Nu trebuie decât să aflaţi ceea ce îşi doresc ceilalţi şi să le daţi acest lucru.

Arta de a asculta este o calitate rară. Misiunea dvs. este să ascultaţi cu urechea internă şi cu cea externă pentru a descoperi ceea ce oamenii îşi doresc cu adevărat. Puteţi obţine răspunsul pe care îl căutaţi întrebându-i clar – deseori abordarea directă dă rezultate. Alteori se impune să faceţi cercetări mai profunde şi să discutaţi cu asistenţii personali, secretarele, asociaţii, prietenii sau rudele persoanelor respective. Atunci când veţi pune întrebări directe şi indirecte şi veţi avea tot timpul în vedere ceea ce aceşti oameni îşi doresc, veţi fi uimit de rapiditatea cu care le veţi descoperi doleanţele.

Ocazional şi dvs. veţi avea nevoie de ajutor. Un prieten de-al nostru a angajat un consultant pentru a-l ajuta să rezolve un conflict cu editorul său. Dorinţa lui era ca acesta să producă versiuni electronice ale cărţilor sale, însă editorul nu era deloc de acord. Într-o zi, în timpul unei plimbări de dimineaţă, consultantul l-a oprit din drum şi i-a spus: „Închide ochii şi imaginează-ţi că eşti editorul tău pentru un minut – de ce te opui publicării în format electronic?" Acesta a răspuns: „Deoarece am investit 20.000.000 de dolari în presele de tipar şi am 168 de angajaţi care depind de mine." Voilà! Prietenul nostru s-a pus în postura editorului, astfel încât acesta să înţeleagă de ce opunea atât de multă rezistenţă; în cele din urmă au putut să ajungă la o înţelegere. Câteodată trebuie să ne retragem la locul nostru, să ne liniştim şi să vedem lucrurile din perspectiva celeilalte persoane pentru a găsi o soluţie favorabilă pentru toată lumea.

Nu cu mult timp în urmă l-am sunat pe directorul unei mari companii pentru a stabili o întrunire la care să participe şi Bob şi în cursul căreia să discutăm despre unele posibilităţi de afaceri. La început directorul a fost nepoliticos şi arogant. Însă eu l-am ascultat cu atenţie şi în spatele cuvintelor sale am auzit exact ceea ce îşi dorea – să facă afaceri cu companii antreprenoriale cu cifră de afaceri de miliarde de dolari care sunt pregătite să devină internaţionale. I-am spus: „Dacă vă putem ajuta să realizaţi acest lucru, vă puteţi întâlni cu noi următoarea dată când suntem la New York?" Ne-am întâlnit, iar „micul

ar fi fost exprimate aici şi acum, cineva le-ar fi exprimat oricum mai târziu – comitetul, angrosiştii, vânzătorii cu amănuntul – sau chiar consumatorii.

Tilly începu să ridice şi să clarifice anumite obiecţii posibile. Membrii comitetului erau de-a dreptul uimiţi. Persoana responsabilă de dezvoltarea proiectelor noi ridică mâna şi vorbi:

– Ştiţi, întotdeauna am avut sentimentul că lucrurile de genul acesta se află într-o oarecare măsură sub controlul minţii. Poate că nimeni nu mai gândeşte ca mine, însă să ştiţi că sunt cam îngrijorată în această privinţă.

Michelle mai spuse o rugăciune de mulţumire în gând, de data aceasta pentru cât de bine o pregătise Tilly. Interveni repede cu un răspuns:

– Dacă doriţi să vorbiţi despre controlul minţii, gândiţi-vă la copiii din ţara asta care în medie petrec peste 50 de ore pe săptămână în faţa televizorului. Asta înseamnă controlul minţii. Nu credeţi că părinţii ar trebui să controleze măcar un minut din viaţa copilului lor? Un minut în care să îşi înregistreze vocea? Este timpul ca părinţii să recâştige controlul asupra timpului copiilor lor şi pot începe de la acest minut.

Un domn ce purta o cravată galben deschis cu o figurină în miniatură comentă:

– Unele studii pe care le-am văzut arată că femeile au o oarecare reticenţă în ceea ce priveşte înregistrarea mesajelor pe dispozitive de felul acesta. Sunt perfecţioniste în tot ceea ce fac în calitate de mame şi nu sunt dispuse să încerce ceva dacă nu sunt sigure că rezultatul va fi perfect. E un sentiment similar angoasei scriitorului în pană de inspiraţie.

– Atunci să facă taţii acest lucru, glumi un alt bărbat, care însă primi drept răspuns doar câteva priviri furioase din partea femeilor din sală.

Tilly ignoră gluma şi prezentă soluţia pentru problema ridicată:

– Jucăria va fi livrată împreună cu o cărţulie pentru părinţi. Va conţine tot ce au nevoie aceştia. Poveşti de adormit copii, moderne şi clasice, versurile celor mai cunoscute cântecele pentru cei care se încumetă să cânte; şi poate cel mai important, câteva mesaje menite a linişti copiii atunci când le e frică de întuneric, de dezastre şi de moarte, sau atunci când se confruntă cu probleme obişnuite la vârsta lor: enurezis, timiditate. Tilly îi asigură că ultima categorie de mesaje a fost concepută de psihologi renumiţi pe plan naţional.

Michelle îşi muşcă buzele pentru a nu zâmbi: în ceea ce-i priveşte pe psihologi, erau încă la faza de idee. Tilly continuă cu aceeaşi nonşalanţă extraordinară:

dejun de afaceri" a avut un mare succes. Ne-a prezentat celor mai puternici agenţi de bursă ai oraşului. A fost incredibil.

Însă această întâlnire nu ar fi avut niciodată loc dacă nu aş fi ascultat cu „urechea internă" ceea ce îşi dorea respectivul om de afaceri.

Nu uitaţi niciodată: Fiecare dintre noi are o anumită dorinţă. Sarcina dvs. este să o descoperiţi.

ŞAPTE APTITUDINI DE A CÂŞTIGA BANI ALE OAMENILOR EXTREM DE PROSPERI

De ce unii oameni câştigă de 10 ori mai mulţi bani în timpul vieţii decât restul dintre noi? Muncesc de 10 ori mai mult? Sunt de 10 ori mai deştepţi? Bineînţeles că nu. Diferenţa esenţială constă în faptul că oamenii bogaţi deţin următoarele şapte aptitudini. Iar oricine le poate deprinde.

- **Prima aptitudine de a câştiga bani – Valorificarea.** Aceşti oameni valorifică fiecare bancnotă de un dolar ca pe o sămânţă care produce bani. Aşa cum o ghindă minusculă ascunde în ea puterea de a se transforma într-un stejar puternic, fiecare dolar are forţa de a se transforma într-un copac cu bani. Dacă distrugeţi ghinda, stejarul ascuns din interiorul ghindei va muri şi el. Acelaşi lucru este valabil şi pentru sămânţa banilor. Oamenii bogaţi ştiu foarte bine că un dolar valorificat în fiecare zi se poate transforma într-un milion de dolari. Deci sunt foarte precauţi în privinţa fiecărui dolar.
- **Cea de-a doua aptitudine de a câştiga bani – Controlul.** Oamenii prosperi îşi controlează capitalul până la ultimul bănuţ. De câte ori cheltuiesc bani, parcurg câteva etape suplimentare: (1) cumpără doar ceea ce consideră a avea cea mai mare valoare; (2) cer reduceri şi se aşteaptă să le primească; (3) verifică chitanţele pentru a vedea dacă nu s-au strecurat greşeli; (4) încearcă să transforme fiecare cheltuială într-una deductibilă fiscal; (5) îşi verifică soldul carnetului de cecuri şi (6) îşi îndosariază chitanţele la întoarcerea acasă sau la birou. Aceste activităţi nu durează mai mult de un minut, însă pun bazele unei linişti sufleteşti pe termen lung în privinţa banilor.

– Vom avea mai multe mesaje disponibile pe site. Părintele le poate accesa şi descărca gratuit. Termină de vorbit şi clipi.

O altă femeie, o brunetă cu trăsături ascuţite, îşi exprimă îngrijorarea în privinţa aspectului tehnic care i-ar putea depăşi pe unii părinţi neobişnuiţi cu dispozitivele electronice.

Michelle era şi de această dată pregătită cu un răspuns.

– Ştiu că înregistrarea vocii pe diverse aparate nu a fost un lucru tocmai uşor. Modul în care am conceput dispozitivul face ca această operaţiune să fie mai simplă decât în cazul unui telefon cu robot şi chiar de 10 ori mai simplă decât înregistrarea vocii pe telefonul mobil, lucru pe care fiecare dintre noi îl facem în zilele noastre. Prin simpla apăsare a unui buton, oricine poate înregistra şi şterge un mesaj fără nici un fel de dificultate.

Femeia brunetă părea mai liniştită:

– Dar ce se va întâmpla când vor intra copiii în magazine şi vor începe să înregistreze diverse mesaje pe jucăriile de pe rafturi? Bănuiesc că aveţi de gând să introduceţi facilitatea de a verifica jucăria înainte de cumpărare, nu?

Un alt domn, care se prezentase cu câtva timp în urmă ca fiind membru al departamentului de dezvoltare a produselor, răspunse:

– În această privinţă avem foarte multă experienţă. Ne-am învăţat lecţia şi nu facem decât să oferim părintelui posibilitatea de a înregistra şi asculta un mesaj demonstrativ de 10 secunde. Apoi aruncă o privire în jurul mesei. Probabil că vă daţi seama de ce îi este frică lui Amy – de adolescenţii care ar putea intra în magazin şi înregistra mesaje murdare. Însă acest lucru nu se va întâmpla cu jucăriile Hasbro. Şi, chiar şi după cumpărare, putem face în aşa fel încât părinţii să poată controla şi securiza mesajele, astfel încât nimeni să nu le modifice.

Sesiunea de brainstorming mai continuă puţin, iar Michelle şi Tilly ridicau la fel de multe obiecţii ca şi membrii comitetului. După rezolvarea problemelor posibile, nivelul de entuziasm crescu simţitor. Michelle îşi dădu seama că se află într-o încăpere plină de adevăraţi profesionişti, întrucât ideile legate de marketing, ambalaj şi design zburau dintr-o parte şi alta a mesei asemenea unor mingi de tenis.

Pe nesimţite aproape, discuţia trecu de la nivelul „dacă" la nivelul „când". Însă când Tilly le-a spus că ursuleţul trebuia să ajungă pe piaţă în mai puţin de 90 de zile, bărbatul cu cravată galbenă i-a răspuns că de data asta este nebună şi toţi ceilalţi au aprobat frenetic:

– Timpul obişnuit este de 12-18 luni.

- **Cea de-a treia aptitudine de a câştiga bani – Economisirea.** Oamenilor bogaţi le place să economisească bani cheltuind cu prudenţă. Însă nu se limitează doar la atât. Economisesc cel puţin 10% din ceea ce câştigă.
- **Cea de-a patra aptitudine de a câştiga bani – Capacitatea de a investi.** Aceşti oameni au un anumit sistem pentru investirea banilor. Imaginaţi-vă că aveţi mai multe găleţi în care turnaţi bani din propriul cont bancar. Prima găleată este cea pentru cazuri de urgenţă. Daţi drumul la 10% din economii în această găleată până în momentul în care aţi economisit într-un cont bancar asigurat cel puţin suma care acoperă costul vieţii pe trei luni. După ce aţi umplut prima găleată, alte 10 procente vor fi revărsate într-una dintre cele trei găleţi suplimentare – investiţii cu risc scăzut, investiţii cu risc mediu şi investiţii cu risc ridicat. Contactaţi un consilier în domeniul investiţiilor pentru a vă ajuta să vă depuneţi economiile într-unul dintre aceste trei tipuri de fonduri mutuale. Banii ar trebui deduşi automat din contul dvs. bancar, prin urmare nu uitaţi niciodată de ei.
- **Cea de-a cincea aptitudine de a câştiga bani – Puterea de a câştiga.** Oamenii prosperi au Surse Multiple de Venit (SMV) în afara banilor câştigaţi la locul de muncă. Scopul acestei cărţi este să vă arate cum să creşteţi în mod considerabil puterea de câştig.
- **Cea de-a şasea aptitudine de a câştiga bani – Protejarea.** Cei bogaţi se protejează apelând la credite comerciale, corporaţii, parteneriate limitate şi alte organisme legale. De fapt dvs. nu vreţi să fiţi milionar. Nu vreţi decât *să trăiţi precum un milionar*, însă aveţi foarte puţine bunuri pe numele dvs.
- **Cea de-a şaptea aptitudine de a câştiga bani – Disponibilitatea de a împărţi banii.** Cei care au bani sunt foarte generoşi, donând cel puţin 10% din venitul lor. Secretul este că banii se înmulţesc mai repede atunci când sunt daţi şi altora. Când împărţiţi totul fără strângere de inimă, îmbogăţiţi resursele Universului. Vă încurajăm să puneţi bazele unei moşteniri pe care să o lăsaţi în urma dvs. Plantaţi copaci care să rodească bani, copaci de fructele cărora se vor bucura alţii. Aceasta este adevărata prosperitate.

Tilly se ocupase şi de acest aspect. Îi spusese dinainte lui Michelle că ştie cine sunt oamenii cu cea mai mare putere de decizie, capabili să le ajute în această privinţă. Dacă va veni ordin de sus că jucăria trebuie produsă urgent, acest lucru se va întâmpla fără îndoială. Nimeni din sală nu-şi aminti de vreo jucărie care să fi fost produsă în mai puţin de patru luni, însă Tilly era încrezătoare că până la urmă se va dovedi că e posibil.

În acest spirit victorios, partea finală a reuniunii a fost un brainstorming pentru stabilirea denumirii jucăriei. Încercaseră sute de rime, până când Michelle, care tăcuse în tot acest timp, întrucât simţea că profesioniştii ştiu mai bine ce au de făcut, izbucni: „Ursuleţul care te însoţeşte întotdeauna".

Înainte de a continua să vorbească, toţi dădură aprobativ din cap şi schimbară unul cu altul impresii pozitive.

– Soţul meu trebuia să plece foarte des de acasă în interes de afaceri, iar înainte de a pleca îi săruta pe copii şi le spunea: „Nu vă faceţi griji, chiar dacă nu mă puteţi vedea, să ştiţi că sunt întotdeauna aici, cu voi."

Deşi era dureros pentru ea să rostească următoarele cuvinte, făcu un efort şi vorbi:

– Jucăria va aminti întotdeauna copilului că Mama şi Tata vor fi întotdeauna cu ei, indiferent de locul în care se află. *Iar voi, Nicky şi Hannah, să ştiţi că voi fi cu voi cât mai curând.*

73 de zile...

După ce se întoarse de la întâlnirea cu membrii de conducere de la Hasbro, Michelle preluase sarcina de a merge la judecătorie pentru a face cercetări şi a descoperi cine nu şi-a plătit la timp ipotecile. În ultimele 30 de zile, Michelle a găsit zeci de cazuri de întârziere de plată. Era uimită. De ce oare toţi aceşti oameni nu efectuează la timp plăţile pentru casele lor? Apoi îşi aminti că nici ea nu a putut să plătească sumele necesare pentru ipoteca propriei locuinţe. Cu acest gând în minte, continuă să cerceteze captivată listele.

Oricare ar fi fost motivele ce îi împiedicau pe proprietari să efectueze plăţile la timp, locuinţele lor erau dintre cele mai diverse. Michelle a găsit clădiri scumpe, locuinţe ieftine, imobile în condominium, loturi vacante şi case cu terasă.

După ce timp de jumătate de oră notase numele şi adresele tuturor proprietăţilor, s-a hotărât să-şi folosească intuiţia. I se păru oarecum

NEGOCIEREA DIN PERSPECTIVA ABUNDENȚEI

Milionarul Iluminat abordează negocierea pe baza unor principii. Contextul în care el își desfășoară negocierea este abundența, nu sărăcia. Ceea ce înseamnă că în fiecare tranzacție care implică o negociere, Milionarul Iluminat intenționează să colaboreze cu cealaltă parte pentru a crea o situație din care fiecare să nu aibă decât de câștigat. Dintr-o tranzacție nimeni nu trebuie să iasă în pierdere.

Astfel, fiecare „negociere" este un act de creație care izvorăște din „Oceanul Abundenței". Milionarul Iluminat creează doar abundență, niciodată sărăcie. Ceea ce înseamnă că toate negocierile Milionarilor Iluminați se bazează pe etică, onestitate, fiind profitabile pentru toate părțile implicate.

Milionarul Iluminat negociază din poziția de lider. Scopul său este să creeze abundență pentru a îmbogăți viața tuturor. El urmărește nu numai propria îmbogățire, ci și îmbogățirea celorlalți. Nu intenționează să câștige pe cheltuiala altcuiva, ci mai degrabă, să-și extindă câștigul către cât mai multe persoane. Succesul este definit prin procentul de creștere a câștigului după negociere. Astfel, negocierea devine o binecuvântare pentru toți cei implicați.

GESTIONAREA ACTIVITĂȚII

Milionarul Iluminat valorifică timpul. Următoarele 10 ponturi vă pot oferi mai multe oportunități de a adăuga și alte activități zilnice celor întreprinse în prezent.

- **Pontul 1 – Concentrați-vă asupra celor câteva probleme esențiale.** Optzeci și cinci la sută din lucrurile pe care le faceți duc la obținerea a 15% din rezultate și viceversa. Prin urmare, concentrați-vă asupra lucrurilor esențiale și veți ajunge acolo unde vă doriți mai repede și cu mai puțin efort.

ciudat, însă știa că trebuie să se contopească în Rețeaua Infinită – nu exista nici o modalitate *logică* de a sorta atât de multe informații. Prin urmare parcurse paginile una câte una, aplicând o gândire cât mai critică. Sări mai multe proprietăți bine cotate, însă în privința cărora avea pur și simplu un sentiment negativ.

Din cele 200 de proprietăți care se aflau în situația de întârziere a plății ipotecii, selectă trei și notă toate informațiile legate de ele. Dintre acestea, una singură îi trezi interesul.

Ipoteca era de 35.000 de dolari, și, întrucât plățile nu mai fuseseră efectuate de două luni, termenul la care urma să se pronunțe încetarea dreptului de răscumpărare a ipotecii era peste două săptămâni. Michelle copie adresa; zona părea a fi destul de bună. Se hotărî să meargă până acolo cu mașina pentru a vedea dacă locuința se află într-o stare acceptabilă și pentru a-i evalua prețul.

Mai târziu, când Renee o întrebă cum a ales acea proprietate, îi fu pur și simplu imposibil să exprime procesul în cuvinte. Cel mai apropiat răspuns pe care l-a putut da a fost că dincolo de cifre, încerca să își imagineze întreaga poveste. Nu vedea proprietarul, însă auzea pe cineva strigând după ajutor.

Proprietarul se dovedi a fi o văduvă pe nume Jane Jasko. Proprietatea era o casă cu terasă situată în partea de sud a orașului Riverdale, într-o zonă frumos amenajată. Unitățile locative se aflau într-o stare excelentă, sau cel puțin așa păreau din afară. La mai multe uși a observat plăcuțe pe care scria „De Vânzare".

Verifică încă o dată informațiile notate pentru a vedea dacă acestea corespund cu realitatea – era vorba despre o ipotecă de 35.000 de dolari, neplătită în ultimele două luni. Prin urmare, proprietarul acestei case, oricine ar fi fost el, urma să piardă peste două săptămâni o sumă substanțială de bani.

Michelle se apropie de ușa din față cu oarecare emoție. Își aminti cât de greu i-a fost când a pierdut casa după moartea lui Gideon și își mai aduse aminte de experiența neplăcută pe care a avut-o mama lui Summer atunci când a trebuit să vândă casa.

Sună la ușă, iar în timp ce aștepta să i se deschidă, își îndreptă cu grijă bluza și fusta. După un minut sună din nou. În cele din urmă, ușa se deschise și în față îi apăru o bătrână mică de statură și cu părul cărunt, ușor gârbovită, cu o privire stânjenită și oarecum supărată. Părea puțin mai tânără decât Tilly, însă haina veche pe care o purta și mirosul de mucegai din casă scoteau la iveală o viață mai puțin organizată și probabil o minte nu tot atât de ascuțită ca a prietenei lui Michelle.

- **Pontul 2 – Învăţaţi să amânaţi.** Amânarea unor acţiuni este extrem de importantă pentru succesul dvs. Însă asiguraţi-vă că amânaţi ceea ce trebuie. Amânaţi 85% şi rezolvaţi 15% din sarcinile pe care trebuie să le îndepliniţi. Cei care nu reuşesc în viaţă fac tocmai contrariul. Amână 15% şi abordează 85%.
- **Pontul 3 – Aruncaţi lista cu „lucrurile pe care trebuie să le realizez".** În schimb întocmiţi o listă 85/15. Veţi începe lista cu lucrurile prioritare pe care le veţi trece pe 15% din pagină, în partea de sus. Lucrurile mai puţin prioritare vor fi trecute în partea de jos. Concentraţi-vă doar asupra realizării lucrurilor din partea de sus a paginii.
- **Pontul 4 – Recompensaţi-vă pentru realizările pe care le aveţi.** Michael LeBoeuf este autorul unei cărţi extraordinare numite *GMP: The Greatest Management Principle in the World*. Iată esenţa cărţii: Lucrurile care aduc o recompensă se realizează cu uşurinţă. Dacă vă răsplătiţi pentru majoritatea acţiunilor pozitive, le veţi realiza într-o măsură mai mare... aproape fără efort.
- **Pontul 5 – Rezolvaţi mai întâi Lucrurile de care vă Temeţi cel mai Mult.** Ce activitate de pe lista dvs. vă provoacă cea mai mare frică? Acesta este Lucrul de care vă Temeţi cel mai Mult şi care trebuie rezolvat primul. La începutul zilei, întrebaţi-vă „Care este lucrul de care mă tem cel mai mult astăzi?" Începeţi ziua cu această activitate. Dacă vă antrenaţi să procedaţi astfel, vă veţi auto-educa să abordaţi mai întâi sarcinile cele mai dificile.
- **Pontul 6 – Rezervaţi zilnic o oră pentru planificare.** În fiecare zi acordaţi câteva minute – nu e neapărat nevoie de o oră întreagă – pentru activitatea de planificare. Planificarea este un fel de recapitulare. Fiecare mare actor repetă de mai multe ori rolul înainte de a-şi face apariţia pe scenă. Nu păşiţi pe scena vieţii fără a vă repeta rolul.
- **Pontul 7 – Faceţi gimnastică.** Gimnastica vă ajută să munciţi mai asiduu, mai mult timp şi să gândiţi mai limpede. Duce la întărirea sănătăţii şi creşte durata de viaţă. În timp ce facem gimnastică, noi ascultăm casetele pe care le-am înregistrat, astfel încât suprapunem aceste două activităţi. Prin urmare, nu facem exerciţii doar cu corpul, ci şi cu mintea. Apropo...
- **Pontul 8 – Suprapuneţi-vă activităţile...** Folosiţi-vă timpul de aşteptare în mod productiv. Faceţi două lucruri în acelaşi timp. Ascultaţi casete în timp ce faceţi gimnastică. Puneţi-vă în permanenţă următoarea întrebare: „Aceasta este utilizarea cea mai productivă a timpului meu?"
- **Pontul 9** – Notaţi-vă toate scopurile zilnice. Am învăţat acest lucru de la Brian Tracy, care îşi notează obiectivele în fiecare zi. Pentru mai

Michelle vorbi rar (şi probabil puţin mai tare).

– Bună ziua, doamnă. Numele meu este Michelle Ericksen. Apoi îşi scoase repede permisul de conducere, pe care femeia însă nu îl băgă în seamă. Dvs. sunteţi dna. Jasko? Îmi cer scuze că vă deranjez în această după-masă, însă am făcut unele investigaţii la judecătorie şi am descoperit că locuinţa dvs. este trecută ca proprietate particulară, însă în curând dreptul de proprietate asupra ei va înceta.

Dna. Jasko vorbea cu vocea groasă a unui fumător împătimit, deşi Michelle nu simţi nici un miros de ţigară şi nici nu văzu vreun semn care să arate că femeia ar fuma.

– Sunteţi probabil a zecea persoană care mă contactează în această privinţă. Şi le spun tuturor că probabil este vorba de o confuzie. Mi-am investit toate economiile în această casă atunci când am cumpărat-o, iar primul lucru pe care îl fac atunci când ridic pensia soţului meu este să îmi achit plata lunară. Îşi trase gulerul capotului cu degetele sale noduroase. Înţelegeţi aşadar că dreptul de proprietate asupra acestei case nu are cum să înceteze.

Prima respingere. Michelle îi spuse:

– Iertaţi-mă, doamnă. Nu vă acuz că toate aceste vizite vă deranjează, însă sincer mi-ar displăcea să vă văd pierzând casa din cauza unor neînţelegeri. Sunteţi absolut sigură că aţi efectuat plăţile? Puteţi să-mi arătaţi vreun cec anulat?

– Nu am de gând să las pe nimeni să-mi intre în casă. Dna. Jasko se încruntă. Începu să închidă uşa.

A doua respingere. De data asta ce mai spun? Michelle îşi deschise dosarul, în timp ce puse piciorul în pragul uşii.

– Doamnă, îmi pare rău, însă am toate actele aici. Vreau să verific dacă aceasta este adresa dvs. Nu aţi vrea să aruncaţi o privire pe aceste documente pe care le-am adus de la judecătorie?

– Nu am ochelarii la mine. Dna. Jasko se uită la uşă, ca şi cum ar fi fost uimită că nu se închide.

– Doamnă Jasko, vă rog. Aduceţi-vă ochelarii. Trebuie să vă uitaţi peste aceste hârtii, pentru că în curând veţi avea necazuri serioase dacă nu faceţi nimic în acest sens.

Michelle nu înţelese de ce ultima replică o făcu pe dna. Jasko să îşi schimbe complet atitudinea. Considera probabil că era cea mai bună ocazie de a scăpa de Michelle. Bătrâna vru să închidă uşa, însă după câteva minute – timp în care Michelle se gândea că ăsta a fost ultimul ei cuvânt – dna. Jasko se întoarse cu o pereche de ochelari pe nas. Luă hârtiile cu mâinile uşor tremurând şi aruncă o privire peste ele, mişcându-şi

multe informaţii, reveniţi la pagina 108, la cel de-al douăzeci şi doilea adevăr călăuzitor. (Apropo, o carte excelentă despre gestionareă timpului aparţine lui Brian Tracy şi se intitulează *Eat That Frog*. Bon appétit!

- **Pontul 10** – Nu trebuie decât să spui „Nu!". Nu-i lăsa pe ceilalţi oameni să profite de tine. Nu trebuie decât să spui nu.

REVIZUIRE SUCCINTĂ A APTITUDINILOR ŞI INSTRUMENTELOR

1. **Dvs., ca individ, nu aveţi nici o putere.** În epoca computerelor accesibile tuturor, a aparatelor portabile şi a conexiunilor la o reţea globală de comunicaţii, disponibilă pretutindeni şi la preţuri scăzute, dvs. deţineţi acum mijloacele de producţie.
2. **Trebuie să deţineţi şi să ştiţi cum să folosiţi fiecare dintre aceste instrumente.** Calculatoarele, aparatele portabile şi modemurile fac parte din pârghia Milionarului Iluminat. Deţinerea acestor elemente (instrumentele) şi cunoaşterea modului lor de utilizare (aptitudinile) sunt esenţiale pentru atingerea succesului. Acesta este adezivul care vă conectează la celelalte elemente ale pârghiei milionarului.
3. **Stăpâniţi puterea persuasiunii.** Persoana care alege să stăpânească puterea persuasiunii poate afecta în mod pozitiv milioane de oameni din întreaga lume. Şi dvs. puteţi învăţa să convingeţi. Puteţi învăţa să vă transformaţi cu talent cuvintele şi frazele în adevărate opere de artă care vă aduc răspunsul pe care îl doriţi. Oamenii doresc să întâlnească o persoană care să îi poată convinge şi care să îi conducă în direcţia bună; dvs. puteţi fi această persoană.
4. **Oamenii prosperi deţin cele şapte aptitudini de a câştiga bani.**
   - Prima aptitudine de a câştiga bani – Valorificarea. Considerarea fiecărei bancnote de un dolar drept o sămânţă care va rodi bani.
   - Cea de-a doua aptitudine de a câştiga bani – Controlul. Controlarea venitului până la ultimul bănuţ.
   - Cea de-a treia aptitudine de a câştiga bani – Economisirea. Economisirea a cel puţin 10% din banii câştigaţi.
   - Cea de-a patra aptitudine de a câştiga bani – Capacitatea de a investi. Deţinerea unui sistem pentru investirea banilor.
   - Cea de-a cincea aptitudine de a câştiga bani – Puterea de câştig. Folosirea unor surse multiple de venit, în afara celui obţinut la locul de muncă de bază.

buzele în acelaşi timp. *Bineînţeles că nu înţelege.* Chestiunile juridice îi depăşesc puterea de înţelegere. Prin urmare scoase un marker din geantă şi sublinie câteva fraze cheie, cum ar fi *aviz de neconformare la cerinţele legii, culpabilitate, pierdere a dreptului.*

Când dna. Jasko înţelese toate aceste cuvinte ameninţătoare, ridică privirea şi spuse, vocea sa dură devenind dintr-o dată plângăcioasă:

– Sunteţi absolut sigură că acesta este un document oficial? Am fost avertizată că unii oameni încearcă să îi păcălească pe bătrâni cu documente false.

Michelle vorbi din suflet.

– Sunt absolut convinsă, doamnă. Vorbim aici despre casa dvs. Şi chiar doresc să vă ajut.

Dna. Jasko îşi duse degetele încovoiate la frunte.

– Pur şi simplu nu înţeleg cum e posibil aşa ceva.

Michelle avea o bănuială. Acum dna. Jasko părea mai puţin suspicioasă, de aceea o rugă din nou:

– Aş putea vedea şi eu documentele dvs. de plată?

De această dată bătrâna o lăsă să intre în casă. Înăuntru, Michelle descoperi mai multe semne de neglijenţă: uitându-se către bucătărie, în dreapta, văzu pereţii unsuroşi şi linoleumul desprins. Când intră în sufragerie observă covorul pătat, draperiile murdare şi un strat de praf atât de gros, încât puteai desena fără probleme oameni de zăpadă.

Dna. Jasko îi arătă lui Michelle o grămadă de documente. La o privire mai atentă, Michelle observă că un teanc consistent din această grămadă erau plicuri nedeschise. Ridică vreo zece şi le verifică data poştei. Se pare că dna. Jasko nu se mai ocupase de aspectele financiare de câteva luni.

Cu permisiunea bătrânei, cercetă cu atenţie documentele timp de câteva minute pentru a-şi confirma suspiciunile. Apoi Michelle oftă, îşi puse mâinile pe masă şi făcu tot ce putu pentru a-i explica situaţia dnei. Jasko. Deoarece întârziase foarte mult cu plăţile pentru achitarea împrumutului, singurul mod de a împiedica pronunţarea încetării dreptului de răscumpărare a ipotecii era ca dna. Jasko să plătească împrumutul complet. Recitind corespondenţa primită de bătrână, Michelle bănuia că avea un oarecare venit, însă în nici un caz nu dispunea de 35.000 de dolari bani lichizi.

Îşi alese cuvintele cu atenţie, fiind cât se poate de sinceră şi explicându-i dnei. Jasko că problema se datora unei omisiuni de-a ei, fără a-i mărturisi direct că probabil se află într-o fază incipientă de senilitate. În orice caz, Michelle se confrunta cu o situaţie din care putea obţine un profit mai mare decât se aşteptase vreodată.

- Cea de-a şasea aptitudine de a câştiga bani – Protecţia. Protejaţi-vă prin intermediul organismelor legale abilitate în domeniu.
- Cea de-a şaptea aptitudine de a câştiga bani – Disponibilitatea de a împărţi banii. Donaţi cel puţin 10% din venitul dvs.

5. **Abordarea negocierii de către Milionarul Iluminat se bazează pe principii.** Contextul în care îşi desfăşoară negocierea este abundenţa, nu sărăcia. Milionarul Iluminat are intenţia să colaboreze cu celălalt pentru extinderea situaţiei favorabile, astfel încât toată lumea să câştige. Dintr-o asemenea interacţiune, nimeni nu pierde.
6. **Milionarul Iluminat valorifică timpul.** Optzeci şi cinci la sută dintre lucrurile pe care le faceţi stau la baza a 15% din rezultate. Şi viceversa. Prin urmare concentraţi-vă asupra lucrurilor esenţiale şi veţi obţine ceea ce doriţi mai repede şi cu mai puţin efort.

Încheie cu o explicaţie sinceră:

– Doamnă, aş vrea să vă ajut să rezolvaţi situaţia.

Dna. Jaskro îşi duse din nou degetele la frunte.

– Sunt atât de confuză. Nu ştiu ce să fac. Oare vreţi să mă ajutaţi cu adevărat? Nimeni nu mi-a mai bătut până acum la uşă pentru a se oferi să mă ajute. Odată a venit la mine un bărbat cu o barbă înspăimântătoare.

Michelle îi puse mâna pe braţ, vrând să-i inspire încredere:

– Însă eu vă voi ajuta. Promit.

Dna. Jasko insistă să-i ofere lui Michelle o ceaşcă de ceai înainte de a continua discuţia.

– Sunteţi o persoană atât de drăguţă, spuse în timp ce îi înmână lui Michelle o ceaşcă de ceai pe o farfurioară. Mi-am dat seama din prima clipă în care v-am zărit.

Michelle se uită în ceaşcă. Nişte pete ciudate pluteau în lichidul maroniu. Nu ştia ce ar fi putut fi, însă fără îndoială nu erau frunze de plantă.

– Şi ce pot să fac, se plânse dna. Jasko. Nu dispun de 35.000 de dolari. Nu am nici o rudă. Unde să mă duc? Ce să fac? începu să suspine.

Michelle se aşeză pe fotoliul de lângă măsuţa de joc şi luă mâna bătrânei în a sa.

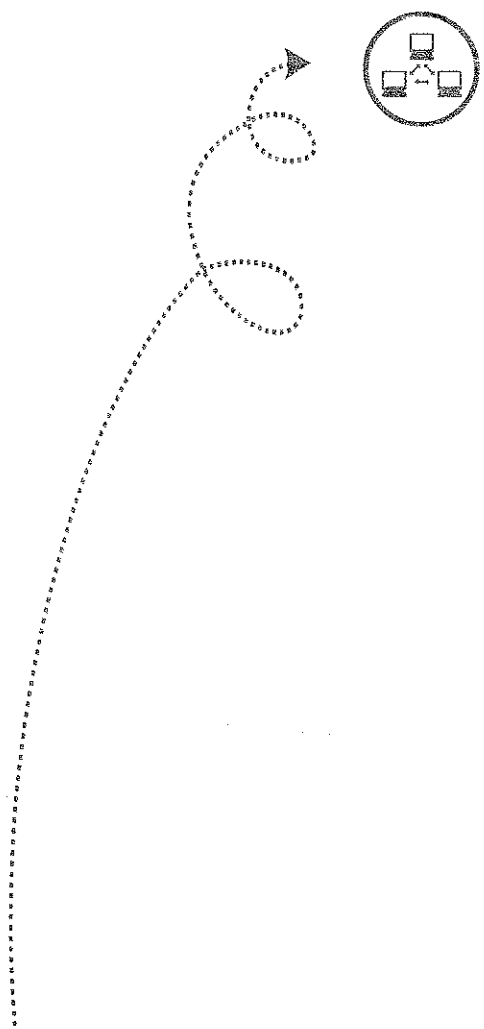
– Acum aveţi încredere în mine?

O privi pe dna. Jasko în ochi, rugându-se ca femeia să îşi folosească propria intuiţie.

– Poţi să mă ajuţi? Vrei să mă ajuţi? o imploră dna. Jasko. Nu cunosc pe nimeni care ar putea să mă ajute.

Michelle trase aer în piept. Simţea că a trecut peste partea cea mai grea. Avea un plan conform căruia ambele părţi urmau să câştige, însă bineînţeles că avea nevoie de acceptul dnei. Jaskro. În timp ce şi-au băut ceaiul, Michelle a încercat să îi explice cât mai bine situaţia. Ea îi dădea 35.000 de dolari şi o ajuta să se mute la Golden House. Nu trebuia să-şi mai facă griji în privinţa gătitului şi a curăţeniei, ca să nu mai vorbim de facturi, care nu i-ar mai da nici o bătaie de cap. (Michelle zări câteva facturi pentru utilităţi şi îşi dădu seama că dna. Jasko nu mai avea mult şi urma să fie deconectată de la telefon şi electricitate – nu că ar mai fi contat în condiţiile în care oricum şi-ar fi pierdut casa mai întâi).

– O prietenă foarte bună de-a mea lucrează acolo, spuse. Va avea mare grijă de dumneavoastră. Bătrânii de acolo sunt duşi în excursii prin împrejurimi de două ori pe săptămână şi mai există şi o bibliotecă – unde lucrează voluntari care vă pot citi orice vreţi...



Dna. Jasko avea o expresie a feţei ce scotea la iveală o uimire adâncă. Arăta ca şi cum Michelle i-ar fi descris raiul.

– Dar căsuţa mea de aici...

– Ştiu, ştiu, spuse Michelle, luând-o pe dna. Jasko de mână. Ceea ce pot eu face este să caut să obţinem cel mai bun preţ – voi plăti pentru asta, şi apoi, după ce vând casa, vom împărţi profiturile în mod egal.

– Chiar vrei să faci asta pentru mine? întrebă dna. Jasko.

– Absolut, îi răspunse Michelle. Voi trece totul în documente pe care le vom semna amândouă, în caz că... Ei bine, nu există alt mijloc de a vă asigura că mă voi ţine de cuvânt. Michelle recunoscu faţă de sine, cu oarecare vinovăţie, că şi ea dorea să se asigure că dna. Jasko se va ţine de cuvânt.

– O, mulţumesc, spuse femeia. Mulţumesc foarte mult.

Toate acestea se întâmplau cu trei zile în urmă. Proprietatea valora într-adevăr 100.000 de dolari, reparaţiile ar mai fi costat 3.000 de dolari, iar zugrăvitul necesar pentru a aduce casa la standardele lui Michelle s-ar fi ridicat la 2.000 de dolari.

Aflându-se în biroul lui Sam, Michelle scoase din servietă o agendă şi un stilou.

– Prin urmare, Sam, este timpul să-mi împărtăşeşti marele tău secret. Cum fac să obţin 35.000 de dolari bani gheaţă pentru a plăti ipoteca, plus alţi 5.000 de dolari pentru a face îmbunătăţirile şi reparaţiile necesare? Ne-ai spus că banii de care avem nevoie pot fi obţinuţi printr-un simplu telefon.[P-290,306]. Acum poţi să-mi dai acel număr de telefon. Flutură ostentativ stiloul deasupra agendei.

Sam îşi puse mâinile după cap şi îşi dădu scaunul ergonomic pe spate.

– Fluturaş, indiferent în ce oraş din ţară te-ai afla, există întotdeauna bani disponibili pentru tranzacţia potrivită, pe care îi poţi obţine repede. Du-te la recepţie şi adu-mi *Denver Post*. A venit deja numărul de astăzi.

Michelle o ascultă pe Sam şi se întoarse într-un minut cu ziarul.

– Deschide-l la anunţurile de la mica publicitate. Sam se ridică în picioare, în timp ce Michelle stătea turceşte pe podea şi răsfoia ziarul pe măsuţa de cafea.

– Vreau să te uiţi la rubrica: „Cumpăr Imobiliare" sau „Împrumut bani". Nu contează pe care o găseşti mai întâi, spuse Sam.

ROLUL SISTEMELOR

Vizualizaţi următoarea situaţie. Este după-masa târziu şi sunteţi obosit. Trebuie neapărat să participaţi la o cină importantă în această seară şi de aceea vă hotărâţi să dormiţi o oră. În loc să puneţi ceasul să sune îi cereţi unui prieten să vă trezească peste o oră. Acesta este de acord.

Două ore mai târziu, prietenul dvs. vă trezeşte. Îl întrebaţi: „De ce nu m-ai trezit acum o oră?" El răspunde că dvs. aţi cerut să vă trezească peste două ore, cel puţin aşa a înţeles el, şi chiar asta a făcut. Acum trebuie să alergaţi încoace şi-ncolo şi să vă pregătiţi repede, mormăind pentru sine că ar fi trebuit să puneţi ceasul să sune în loc să cereţi prietenului să vă trezească. Dacă aţi fi făcut acest lucru, nu ar fi trebuit să vă grăbiţi acum atât de mult.

Concluzia dvs. este corectă. Analiza a ceea ce s-a întâmplat arată ce sistem aţi folosit. Faptul că prietenul dvs. nu a reuşit să vă trezească este rezultatul unei comunicări defectuoase. Fie nu v-a auzit bine, fie i-aţi explicat dvs. greşit.

După cum am menţionat anterior, învinuirea celorlalţi sau a propriei persoane nu dă rezultate bune. Privirea situaţiei din perspectiva celui direct responsabil este întotdeauna o metodă mai bună decât învinuirea propriei persoane sau a celorlalţi. Prin urmare, cum puteţi fi „responsabil" într-o situaţie, în modul cel mai bun cu putinţă? Răspunsul poate fi găsit dacă se înţelege rolul conceperii sistemelor.

Dr. W. Edwards Demins este un statistician american căruia îi revine meritul de a fi adus practicile de calitate în Japonia. Înaintea sosirii sale în ţară, în 1950, marca „Made in Japan" era sinonimă cu calitate inferioară. Acum aceeaşi marcă „Made in Japan" este sinonimă cu calitate superioară.

Ce i-a învăţat Dr. Deming pe japonezi astfel încât s-a ajuns la o asemenea îmbunătăţire a calităţii produselor? Răspunsul este relativ uşor, deşi destul de profund. Pe baza a numeroşi ani de analiză statistică, Deming a putut să dovedească ştiinţific că 94% din eşecuri nu se datorează faptului că oamenii nu vor să îşi facă munca bine. Adevărul este că majoritatea oamenilor doresc acest lucru.

Nefiind vina oamenilor, cine este responsabil atunci?

Sistemul. Sistemul a dat greş în 94% dintre cazuri, nu oamenii.

Dacă vi s-a întâmplat vreodată să nu reuşiţi să câştigaţi bani dintr-o afacere şi să vă învinovăţiţi, poate că ar trebui să regândiţi cauza principală. Probabilitatea creării libertăţii financiare depinde de sistemul pe care îl folosiţi.

Prima categorie pe care o găsi fu „Împrumut bani". Era o coloană ce conţinea cam doisprezece anunţuri, date de diferite tipuri de creditori. Unii erau instituţii mari care acordau împrumuturi, alţii instituţii mai mici, iar câţiva persoane private.

Sam explică:

– Acesta este unul dintre cele mai rapide moduri de a găsi bani lichizi. Cauţi în ziar oameni dispuşi să ţi-i împrumute.

– Da, dar... obiectă Michelle. Dar eu nu pot să fac un împrumut. Creditul meu este într-o stare jalnică. Ştii prea bine. Se încruntă. Iar când ai adus acest aspect în discuţie pentru prima dată, eu şi cu Jeremy ţi-am explicat foarte clar cum stau lucrurile.

– Tocmai în asta constă farmecul când apelezi la cei care dau anunţuri în ziar. Sam se opri puţin. Nu le pasă care e situaţia creditului tău, ci doar cum arată proprietatea şi dacă poate acoperi împrumutul. Mulţi oameni îţi vor împrumuta banii fără probleme.

– Nu vreau să par cinică, dar ei ce au de câştigat din toată chestia asta?

– Păi e foarte simplu. Vor fixa o dobândă ridicată şi vor impune o plată a dobânzii în procente. Noi le numim puncte. Când vei începe să dai telefoane, vei vedea că rata dobânzii este între 10 şi 20 la sută, iar ţie îţi vor cere între 10 şi 20 de puncte ca taxă pentru că ai folosit banii lor.

– Ce e un punct?

– Un punct înseamnă 1% din valoarea banilor pe care îi împrumuţi. Trebuie să împrumuţi 4.000 de dolari pentru proprietate, nu-i aşa? Ca taxă, ei vor fixa 10 puncte. Ceea ce înseamnă că dacă împrumuţi 40.000 de dolari, aşa-zisul onorariu al lor va fi de 4.000 de dolari.

– Patru mii de dolari? Michelle puse mâna pe paginile cu anunţuri ca şi cum ar fi fost nişte bancnote de care trebuia să se despartă.

– Totul depinde de punctul tău de vedere, Fluturaş, râse Sam. Nu ai altă alternativă decât să renunţi la proprietate şi deci să pierzi un profit de 60.000 de dolari – sau să zicem 30.000 de dolari, partea care îţi revine în urma înţelegerii cu dna. J.

– Hmmm, Michelle se uită din nou la anunţuri.

– Nu degeaba li se spune oamenilor acestora creditori de bani lichizi. Oricum varianta asta *nu este* valabilă şi pentru a plăti studiile copiilor la facultate. Însă ceea ce e avantajos pentru tine este că banii ăştia împrumutaţi nu îi ai pentru mult timp. Ca şi în situaţia de faţă, trebuie să împrumuţi 45.000 de dolari pentru cumpărarea proprietăţii. Ăştia sunt banii pe care trebuie să îi returnezi – creditorul însă nu îţi dă decât 40.500 de dolari. Restul de 4.500 reprezintă puncte. E în regulă, întrucât

Milionarii Iluminaţi caută sistemele de succes înainte de a-şi pune în funcţiune mecanismele de câştigare a banilor. Folosirea sistemului corect vă conferă o pârghie enormă.

Acesta este rolul esenţial al sistemelor.

SISTEME SPECIALIZATE DE ACUMULARE A AVERII

Există zeci de sisteme de a câştiga bani. Sistemul te învaţă următoarele:

Economiseşte Timp, Energie, Bani, spre Binele Tău.

Este adevărat. Atunci când deţii un sistem, economiseşti timp, energie şi bani, spre propriul bine. La început, dacă nu ai un sistem, este aproape imposibil să reuşeşti.

Bob a demonstrat acest lucru unui public restrâns, în cadrul unui seminar. A aşezat pe o masă o pernuţă din catifea albastră folosită de obicei pentru expunerea bijuteriilor. În centrul acesteia, a instalat o lupă, un foarfece special şi o grămadă de 50 de diamante.

Apoi a explicat: „Pietrele strălucitoare de aici nu sunt diamante. În această grămadă, există 40 de pietre cubice de zircon (diamante false) şi un singur diamant veritabil şi foarte valoros. Dacă puteţi găsi diamantul veritabil, vi-l voi oferi. Vrea cineva să încerce?"

Toată lumea s-a oferit. „Aveţi dreptul doar la o încercare; aveţi la dispoziţie 60 de secunde pentru a-l găsi."

Au încercat pe rând să găsească diamantul veritabil, însă având la dispoziţie un interval de timp atât de scurt, nici unul dintre cei prezenţi nu a reuşit. Atunci Bob a fost de acord să le arate sistemul. După ce a dat drumul la cronometru, a început să întoarcă fiecare piatră astfel încât partea cu mai multe faţete să fie orientată în sus. Aceasta i-a luat 55 de secunde. În cele câteva secunde care au rămas, a privit pietrele de sus şi a putut repera cu ochiul liber diamantul veritabil dintre toate celelalte pietre false. De îndată ce lucrurile sunt aranjate corect, este uşor să reperezi diamantul veritabil de fiecare dată.

De ce? Pentru că toate pietrele cubice de zircon arată la fel, nu au nici un defect, sunt perfecte. Doar diamantul are un defect – o pată mică de carbon –

iei 40.000 de dolari, plăteşti imediat ipoteca şi foloseşti restul pentru a face reparaţiile necesare.

Michelle vedea tranzacţia într-o lumină nouă.

– Prin urmare, cineva îmi împrumută banii pentru a cumpăra proprietatea.

– *Întă* ceea ce am încercat şi eu să-ţi spun. Sam îşi privi unghiile date cu ojă vişinie. Este un alt exemplu de situaţie în care ambele părţi câştigă. Gândeşte-te la rata de rentabilitate pe care o obţin aceşti creditori. La sfârşit câştigă aproximativ 24% din valoarea banilor pe care îi împrumută. Nu e rău deloc, nu? E mai bine chiar dacă ei sunt cei care cumpără dreptul asupra proprietăţii, pentru că obţin un profit suplimentar de 60.000 de dolari.

– Şi profitul *meu* e cam tot atât.

– Obţii profit doar dacă faci ceea ce trebuie să faci. Nu ai nici o altă variantă.

Michelle se uită din nou la anunţuri. De-acum urma să aibă de-a face cu persoane importante şi era puţin speriată. *Puţin*? Apoi avu o idee.

– Hei, Sam, şi dacă mi-ai împrumuta tu banii lichizi? E vorba de o situaţie în care ambele părţi au de câştigat. Dacă tot trebuie să plătesc taxele acelea, mai degrabă le plătesc acum. *Şi poate că ai şterge tu câteva puncte.*

– Ei, pui de vultur, în curând vei pleca din cuib. Cel mai bine pentru tine este să înveţi cum să te descurci în acest joc cu afaceri imobiliare în lumea reală, fără a te baza prea mult pe mine. Astfel, când n-am să mai fiu aici pentru tine din cine ştie ce motiv, vei putea să te duci în orice oraş din Statele Unite, să începi de la zero şi să construieşti o altă avere.

Şi mai e ceva. Sam îi puse lui Michelle mâna pe umăr. Feţele lor erau foarte aproape.

– Vreau să-ţi spun că sunt foarte mândră de tine. Încă nu eşti milionară, dar cred că vei fi pentru că urmezi drumul iluminat, iar Universul îţi va oferi tot sprijinul. Din ceea ce mi-ai spus, se pare că o ajuţi pe această femeie mai mult decât te ajută ea pe tine. În loc să se izoleze din ce în ce mai mult şi să moară Dumnezeu ştie unde, va avea o viaţă cu totul nouă.

Michelle nu avu puterea să ridice privirea.

– Mulţumesc, spuse umil.

care refractă lumina altfel decât celelalte pietre. Diferenţa este evidentă, chiar şi cu ochiul liber.

Acum, după ce sistemul (sau secretul) a fost dezvăluit, fiecare îşi dorea să mai aibă dreptul la o încercare pentru a găsi diamantul veritabil.

„Nu" le spuse Bob, „Vi s-a oferit ocazia o dată. Din moment ce nu aţi cunoscut sistemul, nu aţi obţinut nimic. Eu, pe de altă parte, cunosc sistemul. Deci găsesc diamantul de fiecare dată."

Toţi oamenii bogaţi au sisteme – sau „instrumente speciale" – pe care le-au dezvoltat de-a lungul unor ani întregi de încercări şi greşeli.

În următoarele câteva pagini, vă vom dezvălui sistemele testate ale milionului de dolari.

Unele dintre aceste sisteme vor funcţiona cu siguranţă şi pentru dvs.

Însă mai întâi avem nevoie de câteva repere pentru a ţine evidenţa punctajului atins.

REPERELE MILIONULUI DE DOLARI

Pentru a deveni milionar, trebuie să depăşiţi treptat mai multe repere.

Sunteţi salariat? Care sunt reperele pe care le-aţi depăşit?

Venitul net pe întreaga durată a vieţii depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Valoarea totală a activelor dvs. depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Valoarea netă a activelor dvs. depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Venitul anual net depăşeşte 1.000.000 de dolari.

Sunteţi agent de vânzări care câştigă din comisioane? Care sunt reperele pe care le-aţi depăşit?

Vânzările totale de-a lungul vieţii depăşesc 1.000.000 de dolari.
Venitul net de-a lungul vieţii depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Vânzările totale anuale depăşesc 1.000.000 de dolari.
Venitul anual net depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Valoarea totală a activelor dvs. depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Valoarea netă a activelor dvs. depăşeşte 1.000.000 de dolari.

Funcţionarul de la judecătorie veni la Golden House cu toate hârtiile pe care Michelle şi dna. Jasko trebuiau să le semneze. Dna. Jasko părea mai puţin confuză de când se mutase, deşi semnă hârtiile cu mâinile tremurânde, iar atunci când funcţionarul îi înmânâ cecul, înţelese pe deplin ce însemna:

– Michelle, mi-ai salvat viaţa, spuse ea. Sunt atât de fericită aici.

Cuvintele o impresionară pe Michelle, însă era prea tulburată la vederea cecului – a părţii sale de profit – pentru a-i mai acorda atenţie dnei. Jasko. Niciodată în viaţa ei nu a văzut un cec atât de mare. Iar acum chiar în faţa ei, stătea scris, negru pe alb, 29.014,62 de dolari. Mai avea drum lung până la un milion. Dar era un început. Şi în plus, era vorba şi de crearea unei pârghii. Dacă la următoarea tranzacţie ar găsi o proprietate mai mare care să prezinte aceleaşi dificultăţi legate de plata ipotecii, ar putea câştiga chiar mai mult în aceeaşi perioadă.

Între timp, primii 30.000 de dolari erau deja la loc sigur, iar zece la sută au fost donaţi în scopuri caritabile. La sugestia lui Sam, Michelle se hotărâse să doneze jumătate din această sumă bisericii, iar jumătate Fundaţiei Horatio Alger, pentru a oferi burse studenţilor merituoşi cu o situaţie materială precară. O altă sumă urma să fie rezervată pentru plata cheltuielilor făcute de Sam în perioada în care i-a ajutat să pornească la drum. Restul sumei avea de gând să-l folosească în vederea finanţării unei noi proprietăţi pentru achiziţionarea căreia făcuse deja demersurile necesare.

După cum spuse şi Sam de atâtea ori, totul era un simplu joc cu cifre.

– Cu cât puneţi mai multe momeli, cu atât aveţi şanse mai mari să prindeţi un peşte. Vom încerca să găsim proprietăţi în toate modurile posibile – anunţuri în ziar, corespondenţă, vizite la judecătorie şi la bănci, vom căuta proprietari care locuiesc în afara statului, proprietăţi puse în vânzare din cauza neplăţii ipotecii. Dacă vrem să avem de unde alege, trebuie să căutăm.

Astfel, într-o seară, întreaga echipă se adunase în sufrageria micuţă a vilei sale cu verandă pentru a pregăti 300 de scrisori ce urmau a fi expediate deţinătorilor de proprietăţi care întârziaseră cu plata ratelor lunare.

Michelle redactase scrisoarea. Folosise o scrisoare tip, compusă de ea cu atenţie pentru a reda cât mai bine preocuparea reală a echipei

Sunteţi proprietarul uneia dintre cele 6.000.000 de companii din America de Nord? În acest caz, care sunt reperele pe care le-aţi depăşit?

Venitul total obţinut de-a lungul vieţii din afaceri depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Profitul net de-a lungul vieţii depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Venitul anual total obţinut din afaceri depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Profitul anual net depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Venitul lunar brut depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Venitul lunar net depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Valoarea totală a activelor dvs. depăşeşte 1.000.000 de dolari.
Valoarea netă a activelor dvs. depăşeşte 1.000.000 de dolari.

CELE CINCI CARACTERISTICI ALE SISTEMULUI IDEAL DE A CÂŞTIGA BANI

Sursele Multiple de Venit (SMV) au următoarele cinci caracteristici:

1. **Numerar zero.** Condiţia esenţială este un numerar zero. Ceea ce nu înseamnă neapărat nici o lichiditate, însă nu lichidităţile dvs. După cum probabil aţi citit în cartea lui Robert Allen, *Nothing Down*, există zeci de tehnici de a cumpăra bunuri imobiliare cu foarte puţin numerar, sau chiar deloc. Cei mai pricepuţi oameni de afaceri ai tuturor timpurilor au fost adevăraţi maeştri ai „neutilizării creatoare a numerarului." Marele miliardar Andrew Carnegie a cumpărat majoritatea companiilor sale fără nici un ban jos. Până şi descoperirea Americii a fost o afacere fără tranzacţii băneşti. Columb a împrumutat banii de care avea nevoie de la regele şi regina Spaniei. Puteţi învăţa şi dvs. să faceţi acelaşi lucru.
2. **Risc zero.** Dacă în tranzacţiile pe care le încheiaţi nu sunt implicaţi foarte mulţi bani care vă aparţin, scădeţi semnificativ riscul acesteia. Cu cât veţi deveni mai prosper, cu atât veţi fi mai ferit de riscuri. Vă veţi acoperi activele. Veţi învăţa cum să folosiţi corporaţiile şi alte

pentru problemele ipotecare. La urma urmei, nu cu mult timp în urmă, Michelle chiar se aflase într-o asemenea situaţie.

A avut ideea de a introduce în plic şi o fotografie de-a echipei. Sam avea un aparat de fotografiat digital şi a rugat-o pe asistenta sa, Stephanie, să le facă o fotografie afară, sub un copac. Nu aveau o ţinută vestimentară formală. Jeremy a vrut să stea în spatele lui Summer şi să-i pună coarne. Sam însă s-a opus categoric.

– Vor să vadă că suntem oameni serioşi, nu nişte nebuni, îl mustră ea pe un ton aspru.

– Nu am mai trimis niciodată scrisori de felul ăsta, spuse Renee. Câte tranzacţii crezi că ne vor aduce?

– Păi vreo 20-30, estimă Michelle.

Sam râse.

– În visele tale, poate. Dacă obţinem una sau două tranzacţii bune după trimiterea acestor 300 de plicuri, ar trebui să fim bucuroşi. Oamenii ăştia au primit deja cinci sau şase scrisori până cum, iar unii dintre ei şi-au rezolvat probabil criza financiară. De aceea merită să ne chinuim să scriem toate aceste plicuri de mână. Probabilitatea de a fi deschise este mai mare. Acum, vreau să văd cel mai caligrafic scris de care sunteţi în stare!

Astfel echipa a lucrat până noaptea târziu, în atmosfera reconfortantă dată de focul din şemineu şi muzica clasică ce se auzea la difuzoare.

Sam avea dreptate: nu au primit prea multe răspunsuri. Însă din cererile pe care le-au primit, Michelle şi Renee au ales cu uşurinţă următorul proiect. Totul a început de la un telefon primit ca răspuns la scrisoarea lor. Era o mamă singură cu cinci copii. După ce a divorţat de soţul ei, a cumpărat cota-parte deţinută de acesta, pentru ca cei cinci copii ai săi să poată rămâne în aceeaşi casă şi să continue să frecventeze aceleaşi şcoli. Locuinţa era destul de mare, exact ceea ce îi trebuia pentru familia ei numeroasă.

Pentru a cumpăra partea soţului ei, trebuia să plătească rate lunare, destul de mari, dar care totuşi puteau fi acoperite din salariu. Însă spitalul în care lucra a avut probleme financiare şi s-a închis. Şi-a pierdut locul de muncă şi din acest motiv nu a reuşit să efectueze o plată.

Cutia sa de scrisori era zilnic plină de oferte de cumpărare a casei la un preţ extrem de redus – singurul ei câştig constând în faptul că ar fi rămas cu creditul intact. Însă majoritatea aveau un ton ameninţător. Apoi a deschis scrisoarea lui Michelle, a văzut fotografia echipei şi a citit cuvintele ce arătau o preocupare reală pentru situaţia ei.

organisme legale pentru a vă scădea valoarea pasivului. Scopul este să fiţi ferit de orice risc.

3. **Timp zero.** Timp zero nu înseamnă că nu investiţi timp „deloc". Ci, pur şi simplu, că de îndată ce proiectul a fost pus la punct, acesta ar trebui să funcţioneze pe pilot automat. Este ca şi scrisul unei cărţi; scopul dvs. este de a o concepe, de a o comercializa şi de a o fixa pe pilot automat cât mai repede. Apoi vă puteţi dedica următorului proiect sau următoarei sarcini. Vă concentraţi gândirea şi energia creatoare asupra proiectării unui sistem care funcţionează de la sine. Scopul final este generarea unui flux de numerar pasiv, permanent şi extrem de mare, investind o cantitate de timp scăzută sau chiar nulă.
4. **Gestiune zero.** Gestiunea este o listă nesfârşită de activităţi care trebuie realizate şi care vă înghit tot timpul. Obiectivul este să desemnaţi pe altcineva pentru aceasta. Acţionaţi folosind cel mai bun şi productiv mod de gândire. Prefaceţi-vă că sunteţi preşedintele Statelor Unite, dotat cu toate resursele, relaţiile, banii şi talentul pe care le puteţi folosi pentru a vă îndeplini dorinţele.
5. **Energie zero.** Viaţa înseamnă energie. Energia investită este viaţa dvs. Doriţi să obţineţi cele mai mari recompense posibile pentru fiecare unitate de energie investită. La sfârşitul vieţii, vă veţi simţi recompensat sau copleşit de regrete? Energia bine direcţionată vă va aduce o extraordinară rentabilitate a investiţiei.

Doriţi să obţineţi profituri mari pentru nivelul ridicat al gândirii şi al muncii dvs. Este posibil. Puţine sunt persoanele care gândesc prin prisma acestor concepte critice cu privire la propriul viitor sau propria avere. Toţi oamenii de afaceri mari au avut acest „rar" mod de gândire, de aceea vă recomandăm să le citiţi biografiile şi autobiografiile.

Învăţaţi să reuşiţi în viaţă cu „investiţii zero".

– De aceea v-am sunat, îi spuse lui Michelle, cu ochii aproape în lacrimi. Trebuie să mă mut într-un apartament, însă nici măcar nu am banii necesari pentru mutat. Şi dacă nu fac ceva cât mai repede posibil, voi rata şi efectuarea celei de-a doua plăţi. Iar dacă voi rămâne fără credit, îmi va fi foarte greu să-mi mai revin.

Michelle şi Renee s-au întâlnit cu femeia şi s-au oferit să o ajute cum puteau mai bine. Avea încredere că va găsi în curând un nou loc de muncă, însă până atunci întreţinerea casei ar ruina-o.

– Copiii pot împărţi aceleaşi camere, spuse ea. Trebuie să îmi stabilesc bine priorităţile. Am încercat să fac asta şi înainte ca Derrick să ne părăsească, însă acum lucrurile stau altfel.

Avea nevoie de ajutor fizic şi financiar pentru a se muta şi de 1.500 de dolari în plus pentru a-şi plăti facturile restante pe care nu a putut să le achite de când fusese concediată. Michelle şi Renee au fost de acord cu ea.

– Însă vreau să vă cer o favoare personală, spuse femeia, părând liniştită şi îngrijorată în acelaşi timp. Ştiu că sunteţi investitori profesionişti în domeniul imobiliarelor. Puteţi căuta pentru mine o altă casă, puţin mai mică şi cu rate mai reduse, pe care să încep să le plătesc cam anul viitor, când voi avea puţine economii?

La care Michelle răspunse:

– Poţi avea încredere în noi. Te vom ajuta cât putem noi de mult. Măcar atât putem face pentru tine.

A doua zi au rezolvat toate problemele legate de acte. Michelle ieşi din biroul funcţionarului de la judecătorie în calitate de mândru deţinător a 50.000 de dolari în titluri de proprietate.

Nu-i rămânea decât să transforme titlurile în bani lichizi. Femeia lăsase casa impecabilă. Michelle şi Renee nu au trebuit decât să cureţe covoarele, să vopsească uşa din faţă şi să pună o plăcuţă „De Vânzare". Peste două săptămâni au primit o ofertă de 35.000 de dolari pentru o închidere rapidă a tranzacţiei. Dintr-o dată Michelle avea 60.000 de dolari în bancă. Începuse deja să se gândească în ce culori va zugrăvi noile camere ale lui Hannah şi Nicky.

CUM CÂŞTIGAŢI BANI ÎN TIMP CE DORMIŢI

Oamenii prosperi au ştiut dintotdeauna două adevăruri:

1. **Adevărul numărul unu: Importanţa existenţei unor Surse Multiple de Venit.** Oamenii inteligenţi recunosc nevoia de a întocmi un portofoliu cu surse de venit – nu una sau două, ci mai multe, provenind din zone complet diferite. Dacă una dintre aceste surse secătuieşte, nu este nici o problemă. Au timp să îndrepte lucrurile. Sunt în siguranţă.
   Există în viaţa dvs., acum, mai multe surse de venit?
2. **Adevărul numărul doi: Puterea Venitului Rezidual.** Venitul rezidual – iată un termen la modă pentru desemnarea unei surse „periodice" de venit care continuă să aducă profit, chiar dacă vă implicaţi sau nu în gestionarea ei. Cu alte cuvinte, câştigaţi bani în timp ce dormiţi. De exemplu, obţinerea unei dobânzi pentru banii depuşi într-un cont bancar reprezintă venit rezidual. Banii curg în cont timp de 24 de ore pe zi, fără ca dvs. să faceţi nici un efort.

Ce procent din venitul dvs. este rezidual? În cazul venitului rezidual, munciţi o dată din greu, iar apoi se generează un flux constant de bani timp de luni sau chiar ani. Sunteţi plătit de nenumărate ori pentru acelaşi efort. Nu ar fi plăcut să fiţi recompensat de sute de ori pentru fiecare oră pe care o petreceţi muncind?

Aţi văzut acel mic tester care există la bateriile Duracell? Inventatorul şi-a prezentat ideea marilor companii producătoare de baterii. Majoritatea l-au refuzat, însă cei de la Duracell au văzut aspectul genial al acestei descoperiri şi au fost de acord să plătească pentru ideea sa câţiva cenţi la fiecare pachet de baterii. Acum inventatorul câştigă milioane de dolari, deoarece acea sumă rezidual ă s-a acumulat. Iar partea cea mai bună în această privinţă este următoarea – NU TREBUIE SĂ SE IMPLICE! Sursa de venit funcţionează şi în absenţa lui.

După cum vedeţi, trebuie să faceţi astfel încât banii să lucreze pentru dvs., nu dvs. pentru bani. Iată câteva zone în care puteţi face ca banii să lucreze pentru dvs. astfel încât să genereze surse de venit în timp ce dormiţi:

Euforia lui Michelle nu dură însă prea mult. Chiar în acea seară o sună Tilly să-i spună că tranzacţia cu Hasbro căzuse.

Michelle nu avu puterea să mai spună nimic. În cele din urmă întrebă:

– Cum aşa?

– Comitetul şi-a exprimat acordul. Însă respingerea a venit din partea unui director care nu a participat la prezentarea noastră. A subliniat că o jucărie similară a fost deja produsă de o firmă concurentă şi că nu a avut un succes prea mare.

Michelle nu o lăsă pe Tilly să continue şi spuse repede:

– Practic el nu a fost atunci ca să ridice această obiecţie, iar noi să o putem clarifica.

– Sigur am fi clarificat-o, răspunse Tilly nervoasă. Ştiu gunoiul la care se referă, însă ursuleţul nostru nu numai că este mai bun, dar este şi diferit. I-am explicat asta tânărului care m-a sunat, însă mi-a spus că ar fi prea greu să convoace din nou comitetul.

– Tilly, putem să considerăm toate astea drept prima respingere.

Tilly râse.

– Mă gândeam eu că ai să spui aşa ceva, draga mea. Trebuie să recunosc că am fost destul de deprimată când am aflat vestea. Din acest motiv nici nu te-am sunat până acum. Am luat-o pe bătrâna Betsy – aceasta era porecla scaunului ei cu rotile – la o scurtă plimbare în grădină. Nu pot să accept ca această respingere să fie definitivă. Uneori oamenii din companiile mari discută în cadrul unor grupuri mai restrânse şi convoacă reuniuni mai puţin oficiale în care analizează din nou decizia.

– Nu, spuse Michelle cu hotărâre. Sună bine, însă ar lua prea mult timp. E absolut necesar să facem ceva *acum*. Spune-mi, Tilly, trebuie să existe şi altă cale. Ce-ar fi să ducem jucăria la altă companie?

– Ei bine, răspunse Tilly cu oarecare ezitare. Ar *fi* cel mai important concurent al lui Hasbro, însă nu prea am avut noroc cu ei şi nici nu am prea multe persoane de contact acolo.

– Deci? Michelle îşi recăpătă entuziasmul; intuiţia îi spunea că erau pe drumul cel bun. Scopul nostru nu e să încheiem afacerea cu concurenţa.

– Bineînţeles că nu, aprobă Tilly, înţelegând perfect ce vroia să spună Michelle.

Scopul nostru este să-i facem pe cei de la Hasbro să înţeleagă că există o altă companie de jucării interesată de produsul nostru.

– Acum să nu începi însă să-ţi faci mustrări de conştiinţă. Directorii ăia au avut o şansă, şi trebuie să le arătăm că nimic nu ne poate sta în cale.

Economii şi certificate de depozit
Obligaţiuni
Investiţii care aduc dividende
Depozite care cresc pe termen lung
Aprecierea propriei case
Investiţii în afaceri imobiliare: case pentru o singură familie, unităţi locative multiple, spaţii comerciale
Deţinerea propriei afaceri
Comisioane
Taxe de timbru
Consultanţă de marketing – profit propriu ce constă într-un anumit procent din veniturile generate
Deţinerea unor baze de date: închirierea şi vânzarea listelor şi a altor informaţii
Drepturi de autor: cărţi, casete audio, CD-uri, casete video, seminarii, filme, programe de calculator, jocuri, invenţii, brevete, brokering.
Un site web care se vinde 24 de ore pe zi.
Marketing în reţea

AL ŞAPTELEA MONOLOG

„Atrag Surse Multiple de Venit."

Îmi dau seama că am nevoie de mai multe surse de venit. Aleg un drum financiar nou, mai inteligent.
Acesta se numeşte inteligenţa Surselor Multiple de Venit. Prima sursă de venit este SPV, sursa principală de venit. Mă concentrez asupra sursei principale de venit până în momentul în care devine stabilă şi aproape permanentă. O tratez cu respect, afecţiune, grijă şi încântare. Apoi adaug noi Surse Multiple de Venit – una câte una. Fiecare Sursă Multiplă de Venit este o bucurie pentru sufletul meu. Le creez în minte şi le înregistrez instantaneu pe hârtie.
Deoarece le caut, le găsesc – găsesc atât de multe Surse Multiple de Venit încât trebuie să le ierarhizez în ordinea priorităţilor. Planific lansarea

68 de zile...

Dacă în trecut Michelle privise cu oarecare suspiciune credinţa lui Sam în precesiunea pozitivă şi negativă[p.23], acum o aproba cu convingere. *Iată, de exemplu* – se gândea ea cu mândrie în timp ce privea atmosfera agitată din sediul Vulturilor Milionari – cunoscut până atunci sub numele de sala de conferinţe a Samanthei Ann Munroe – era sâmbătă şi toţi munceau pe rupte. Jeremy era singurul absent. Nu a putut să se concentreze cu atâta lume în jur şi s-a dus să muncească acasă, la calculatorul său.

Michelle se felicită pentru că dăduse dovadă de integritate, considerând că munca cinstită este mai presus de profiturile pe termen scurt, iar această atitudine îi adusese multe rezultate pozitive. Tilly făcea tot ce îi stătea în putinţă pentru a aduce pe piaţă „Ursuleţul care te însoţeşte întotdeauna", iar dacă profiturile lui Michelle continuau să se înmulţească în acelaşi ritm, urma să devină în curând multimilionară.

Gândurile pozitive încetară un minut mai târziu, când Jeremy intră nervos în sala de conferinţe, cu părul vâlvoi, arătând asemenea unui om de ştiinţă nebun dintr-un film de groază:

– S-a prăbuşit, mormăi el.

Michelle avu o bănuială cumplită, gândindu-se că poate vorbea despre NASDAQ. Numai că aşa ceva nu se putea întâmpla sâmbăta. Dar poate se referea la Nikkei.

– Site-ul nostru. Jeremy se prăbuşi în primul scaun pe care îl văzu şi îşi puse capul pe genunchi. După un moment îl ridică. Este mai rău decât vă puteţi imagina.

– De ce nu ne spui o dată? îl întrebă Michelle. Vocea cu care vorbi îi păru străină chiar şi în propriile urechi.

– Am vrut să mă loghez şi tot primeam mesajul: „Pagina solicitată nu este disponibilă". Pe scurt, am descoperit în cele din urmă că providerul nostru de Internet s-a hotărât să treacă la servere noi. Ceea ce a dus la prăbuşirea unei mulţimi de pagini web, printre care şi a noastră. Primul gând pe care l-am avut a fost că mai mult ca sigur au salvat în prealabil totul undeva, însă nu s-a întâmplat aşa.

– Jeremy, începu Michelle, dar *tu* ai salvat totul, nu-i aşa?

Jeremy îşi luă din nou capul în mâini.

– Dumnezeule, Michelle se lovi cu palma pe frunte. Nu pot să cred că ai fost atât de prost.

– Eu! strigă Jeremy şi sări în picioare. Eu! Ce părere aveţi? Summer, de când am început acest proiect te-ai ţinut de coada mea. Jumătate din

fiecărei Surse Multiple de Venit secvențial după ce întocmesc un plan de afaceri „impresionant". Îmi implic Echipa de Vis în conectarea resurselor pentru a pune la punct SMV de succes. Sursele Multiple de Venit nu contenesc să apară în viața mea.

Mă aflu sub o cascadă din care se revarsă numai lucruri bune.

REVIZUIRE SUCCINTĂ A SISTEMELOR

1. **Nouăzeci și patru la sută dintre eșecuri sunt cauzate de sistem, nu de oameni.** Majoritatea oamenilor doresc să își realizeze sarcina bine. Nouăzeci și patru la sută dintre eșecuri nu se datorează faptului că oamenii *nu doresc* să facă lucrurile bine. Ci faptului că sistemul pe care îl folosesc nu a fost eficient.
2. **Toți oamenii bogați dețin sisteme.** Aceste sisteme, elaborate de-a lungul unor ani întregi de încercări și greșeli, au acum rezultate previzibile. Milionarii Iluminați caută cele mai previzibile sisteme.
3. **Reperele milionului de dolari.** În drumul către primul milion de dolari net, veți depăși mai multe repere. Puteți găsi aceste repere?
4. **Sistemele ideale de câștigare a banilor au cinci caracteristici:**
   - Bani lichizi zero
   - Risc zero
   - Timp zero
   - Gestiune zero
   - Energie zero
5. **Oamenii prosperi au știut dintotdeauna două adevăruri:**
   - Adevărul numărul unu: importanța deținerii Unor Surse Multiple de Venit
   - Adevărul numărul doi: puterea venitului rezidual.

timp l-ai petrecut stând la taclale cu sora ta din Phoenix și cealaltă jumătate făcându-ți unghiile, iar când am făcut prezentarea aceea, te-ai ridicat în picioare și ai început să vorbești ca și cum 70% din muncă ți-ar fi aparținut ție. Chiar și în ziua în care am distribuit cărți de vizită.

– Cum îndrăznești? ripostă Summer. Din prima zi ți-ai asumat toată gloria. Dacă tot veni vorba despre merite, ce poți să spui despre *Banii Te Iubesc*? Ai arătat tuturor lista cu articole ale guvernului pentru că erau lucruri pe care le-ai găsit *tu*, și nu te-ai mai obosit să arăți și ceea ce am găsit *eu*! De câte ori ți-am spus: „Nu știu așa de multe lucruri despre calculatoare, trebuie să mă ajuți!" Dar nu, tu te-ai purtat ca și cum ai fi făcut o muncă *de bărbat*. Porc șovin ce ești!

Michelle se uită la ceilalți. Courtney și Renee nu se simțeau deloc în largul lor, însă Sam era calmă.

– Vă rog să încetați!, spuse ea, pe un ton suficient de ridicat pentru a-i liniști pe combatanți. Nu permit asemenea dispute aici!

Lui Michelle îi era rușine să recunoască că o interesa mai mult site-ul decât conflictul dintre Jeremy și Summer.

– Și ce propui să facem mai exact? o provocă Jeremy pe Sam, încrucișându-și brațele.

Michelle le văzu pe celelalte femei plecând privirea – însă nu și pe Sam. Ea s-a uitat fix la Jeremy până când acesta s-a mai calmat.

– Domnule Cavalieri, te rog să te așezi chiar acum și să respiri adânc de câteva ori. Primul lucru pe care *tu* trebuie să-l faci este să-ți asumi responsabilitatea pentru ceea ce s-a întâmplat. Ce părere ai?

– Și nu ai nimic de spus despre felul în care m-a tratat? se plânse Summer.

– Domnișoară, stai jos și așteaptă să-ți vină rândul, spuse Sam. Toate la timpul lor. Jeremy, cine nu a salvat informațiile?

– Providerul de Internet, răspunse sfidător. Apoi, sub privirea fixă a lui Sam, completă: și nici eu.

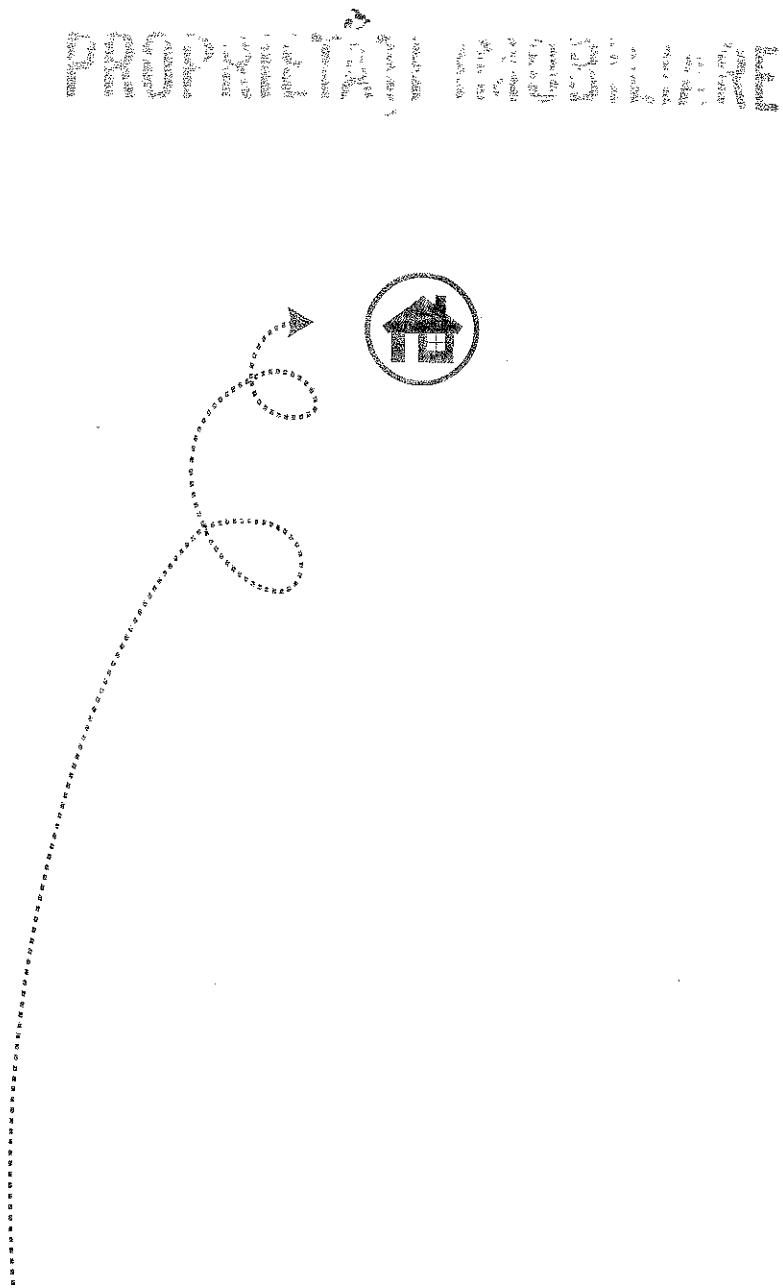
– În regulă. Și ce poți învăța din asta?[p.50]

Jeremy mormăi, asemenea unui elev vinovat:

– Că trebuie să salvez informațiile. Își târșâi puțin picioarele. Apoi continuă pe un ton puțin diferit. Îmi va lua ceva timp să reconstruiesc site-ul, însă nu voi porni chiar de la zero, atâta timp cât am învățat atât de multe.

Summer stătea cu mâinile încrucișate și își legăna picioarele nerăbdătoare.

– Minunat, spuse. Bănuiesc că sunteți cu toții de părere că nu am nici o vină.



– Nimeni nu a spus asta. Sam avea un ton grav, însă chipul i se lumină imediat făcând un gest către Michelle.

– Aş dori să o las pe Michelle să analizeze situaţia.

Eu? Michelle înghiţi în sec. Fu pe punctul să refuze, însă ştia că era o provocare şi că Sam ar fi vrut să o accepte. Se simţea importantă. Era conştientă că în curând va veni ziua în care Sam nu va mai fi lângă ea atât de des. Va trebui să se descurce singură. Michelle trase adânc aer în piept.

– Bine, să începem cu tine, Jeremy. Ce nu merge între tine şi Summer?

– Cred că deja am fost foarte clar. Nu şi-a prea dat osteneala să facă ceva de la bun început. Apare la reuniuni târziu. Dacă îi dau telefon şi n-o găsesc, ea nu mă sună niciodată înapoi, îi explic lucrurile cam de 20 de ori.

– E atât de nedrept ce spui, izbucni Summer.

Michelle interveni.

– Ştiu că e greu, dar vreau să vă cer amândurora să nu vă întrerupeţi unul pe celălalt. Deşi, Summer, e rândul tău acum. Însă încearcă să fii la obiect şi să laşi acuzaţiile de o parte.

Hmmm, mormăi Summer. Apoi, după o pauză, răspunse atacurilor lui Jeremy.

– Am să fiu la obiect. Adevărul este că dlui. ŞTIE TOT îi place să se laude cu cunoştinţele lui. Foloseşte termeni măreţi precum HTML, RAM, ROM, REEM şi când îi cer o explicaţie, se poartă de parcă aş fi blonda cea proastă care nu poate să înţeleagă nimic. Cât despre sositul târziu, am întârziat o dată sau de două ori. Însă nu mai mult de câteva minute şi nu atât de des cum pretinde el. Consideră întotdeauna că ceea ce face el e important şi nu am decât să aştept până are timp şi pentru mine, iar eu nu fac decât să-mi „vopsesc unghiile", după cum s-a exprimat el atât de drăguţ.

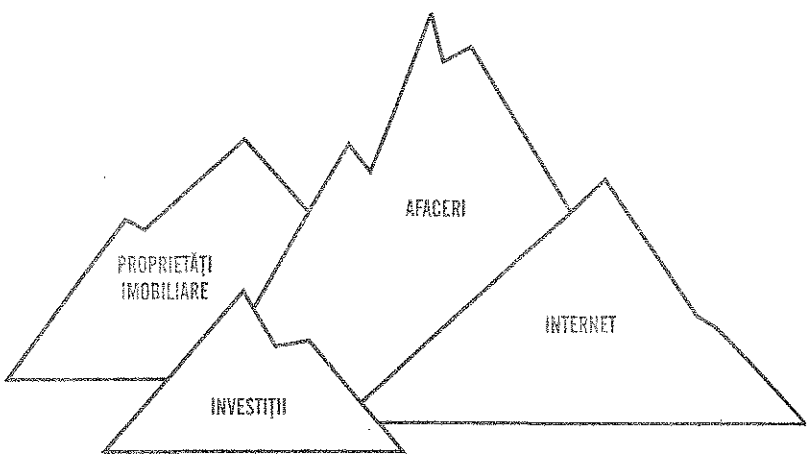
În sinea sa, Michelle considera că atât Summer cât şi Jeremy aveau obiecţii justificate unul împotriva celuilalt. Caracterul lui Jeremy avea o doză de aroganţă şi e posibil ca atitudinea aceasta să fi stat în spatele ignoranţei sale atunci când nu a salvat informaţiile. Aspectul pozitiv al acestei aroganţe este că are încredere în el, lucru la care ea a ajuns mai greu, datorită încurajărilor lui Sam. Cât despre Summer, era destul de zăpăcită şi Michelle bănuia că a întârziat mai mult de două ori. Însă întârzierile sale s-au datorat probabil faptului că ajuta o rezidentă de la Golden House să îşi facă manichiura şi nu că ar fi aşteptat să i se usuce oja de pe propriile unghii. Summer era cea mai conştiincioasă şi grijulie persoană pe care o cunoscuse vreodată.

CĂRĂRILE MUNTELUI MILIONULUI

Perfect. Sunteţi congruent. Sunteţi motivat. Ce Munte al Milionului ar trebui să escaladaţi? V-am mărturisit deja că nu există decât un număr limitat de astfel de Munţi.

Însă fiecare dintre aceşti Munţi au mai multe cărări sau poteci care vă conduc către vârf. Fiecare potecă individuală este un mod unic şi sistematic de creare a averii. Dacă nu cunoaşteţi aceste cărări ale afacerilor, nu le puteţi folosi. (Imaginaţi-vă că dacă nu aţi mai fi văzut niciodată până acum un automobil, nu aţi fi putut să înţelegeţi cât de util este pentru dvs.) În continuare vă vom arăta diversele mijloace de acumulare a averii care s-ar putea să vă stimuleze imaginaţia.

Să începem cu proprietăţile imobiliare...



– Vreau să vă spun ceva amândurora, spuse Michelle. Vă amintiţi despre discuţia pe care am avut-o noi cu Sam mai devreme, despre definiţia marketingului?

Renee şi Courtney încuviinţară, însă ştiau că întrebarea era adresată lui Jeremy şi Summer. Jeremy fu cel care răspunse:

– Da, eu am întrebat-o pe Sam care este definiţia marketingului. Şi ea mi-a răspuns: „Marketingul înseamnă construirea relaţiilor".

– Exact, spuse Sam.

Summer interveni în discuţie, dorind probabil să arate că şi ea era atentă.

– Sam, ai spus că dacă nu construieşti relaţii cu clienţii tăi, nu vei avea decât o singură interacţiune cu ei. Or, pentru a avea succes, este nevoie de interacţiuni multiple.

– Cred că ai reţinut cuvânt cu cuvânt. Sam zâmbi.

– Foarte bine, aprobă Michelle. Acum vreau să vă întreb care credeţi că este definiţia comunicării? Se uită repede la Sam. Într-o sesiune recentă de la Stâncă, discutase această problemă cu mentorul ei.

Jeremy se muta de pe un picior pe altul.

– Păi, cred că înseamnă să-i spui celuilalt să facă un anumit lucru.

– La asta cred că te pricepi tu cel mai bine, spuse Summer.

– Jeremy, îmi dau seama de ce ai necazuri. Iată o definiţie mai bună. Comunicarea este răspunsul pe care îl primeşti.

Jeremy ridică din sprâncene ca şi cum n-ar fi înţeles.

– Prin urmare, continuă Michelle, rezultă că dacă nu primeşti răspunsul pe care îl doreşti, înseamnă nu ai comunicat cum trebuie. Ce răspuns *vrei* să obţii de la Summer?

– Vreau să fie un membru puternic al echipei noastre. Ceea ce înseamnă să se afle aici atunci când am nevoie de ea. Vreau să înveţe mai multe despre calculatoare şi să nu facă tot felul de confuzii. Vreau să vină cu propriile ei idei, nu să aştepte doar să îi dau eu instrucţiuni.

– Vedeţi cum mă – începu Summer, însă Michelle nu o lăsă să termine.

– Jeremy, să începem cu ultimul aspect. Summer nu este angajata ta, şi nici sclava ta. Este partenera ta, însă nu o tratezi ca şi cum aşa ar sta lucrurile.

– Hmm, mormăi Jeremy, aşa cum făcu şi Summer cu un minut în urmă.

– Cum crezi că poţi obţine de la ea răspunsul pe care îl vrei?

Jeremy se gândi o clipă înainte să răspundă.

– Pot să îi dau explicaţii cu mai multă răbdare.

– Şi fără fumuri? îl întrebă Summer, pe un ton mai calm.

CÂTEVA PROPRIETĂȚI VĂ POT FACE MILIONAR

Să presupunem că doriți să câștigați o sumă cât mai mare de bani dintr-un număr cât mai mic de proprietăți în cel mai scurt timp posibil. Puteți câștiga un milion de dolari dintr-o proprietate într-un singur an? E foarte puțin probabil, însă e totuși posibil. Fără îndoială s-a mai întâmplat așa ceva. Pentru a vedea cum să demarați procesul, întoarceți-vă la Harta Milionarului (a se vedea pagina 15). Va trebui să fiți animat de un VIS clar și puternic. Va trebui să aveți o echipă excelentă de mentori care vă vor împrumuta resursele necesare – bani, încredere, expertiză și așa mai departe. Va trebui să vă concentrați, asemenea unui fascicul de laser pentru a găsi tipul de proprietate potrivit. S-ar putea chiar să fie nevoie să vă lărgiți orizonturile pentru a achiziționa proprietăți în alte state sau regiuni. Însă permiteți-ne să vă punem următoarea întrebare: Credeți că există câteva proprietăți ieftine – între una și cinci – undeva în țara în care trăiți care ar putea să vă aducă un profit de un milion de dolari anul acesta? Fără îndoială că există!

După cum susține și Warren Buffett, pentru a fi un investitor de succes, trebuie fie să găsiți valoarea, fie să o creați. Iată ceea ce căutați.

A. SITUAȚII ÎN CARE SĂ OBȚINEȚI REDUCERI

- Căutați vânzătorii care sunt forțați să își lichideze proprietățile imobiliare pentru a rezolva o nevoie stringentă de numerar.
- Căutați deținători de ipoteci care sunt nerăbdători să își lichideze ipotecile la un preț mai scăzut decât valoarea reală pentru a rezolva o nevoie imediată de numerar.

B. PROPRIETĂȚI CU PROBLEME

- Căutați vânzătorii nerăbdători să scape de proprietățile lor care se află „în criză" – chiriași neserioși, calamități naturale, inundații, incendii și așa mai departe. Pentru ei, liniștea sufletească este mai importantă decât deținerea unor proprietăți.

– Și fără fumuri, aprobă Jeremy. Vedeți voi, sunt foarte mândru de cunoștințele mele despre calculatoare, și bănuiesc că ăsta este felul meu de a mă manifesta. Și de acum încolo pot să-ți cer să îți aduci și tu contribuția. Acum i se adresa direct lui Summer.

– Sună foarte promițător, spuse Michelle. Însă Summer, întrebarea e valabilă și pentru tine. Ce răspuns vrei să primești de la Jeremy?

– Vreau să mă trateze cu respect. Și vreau să mă includă și pe mine în ceea ce trebuie să fie echipa *noastră*.

– Și cum poți obține asta?

– Ei bine... când nu înțeleg ceva, nu trebuie să-mi fie rușine să cer mai multe lămuriri. Aici toți învățăm. Pot lua și eu inițiativa, fără a aștepta să își exprime el acordul.

– Corect, încuviință Michelle. Cred că primești un răspuns negativ de la Jeremy tocmai pentru că i-ai comunicat că ești o blondă prostuță care așteaptă ordine. Dacă îmi dai voie să o spun pe șleau.

Pentru prima dată de la începutul acestei medieri, Summer și Jeremy s-au privit în ochi. Amândoi păreau rezervați, însă Jeremy își luă inima în dinți și spuse:

– Iar un răspuns pe care vreau să îl primesc de la tine, Summer, este să te văd zâmbind.

– Cred că în această privință mă descurc, răspunse Summer, și îi oferi unul dintre zâmbetele sale fermecătoare și nevinovate.

– Am încredere în amândoi, spuse Michelle.

– În regulă, pui de vultur, spuse Sam. Se pare că suntem gata să ne întoarcem la treabă.

– Și avem ceva treabă, nu glumă, remarcă Courtney, însă părea liniștită și încântată, așa cum știa Michelle că sunt cu toții.

Puteau să mai păstreze starea asta câtva timp și să uite de site. O treime din sursa lor de venit se dusese pe apa sâmbetei, cel puțin deocamdată.

67 de zile...

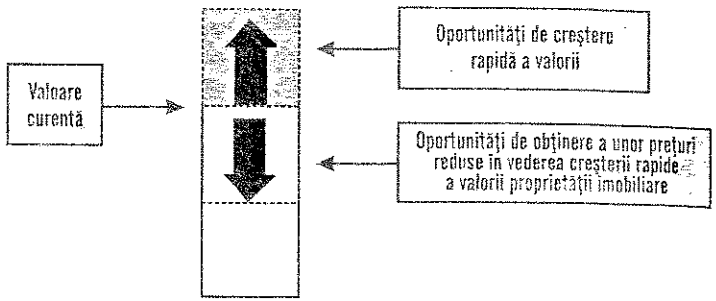
Michelle intră în holul principal de la Golden House, căutând-o îngrijorată pe Tilly care lăsase un mesaj că trebuia să o vadă imediat. Michelle era înspăimântată de veștile ce putea să le primească, întrebându-se dacă afacerea cu jucăria era moartă.

Intră în sala de oaspeți unde o întâlni pe Tilly. Își amintise cât a fost de nebună să își închipuie că bătrâna delirează atunci când povestește

▲ Căutaţi proprietăţile a căror stare este critică şi care necesită reparaţii majore. Deseori reparaţiile capitale vă vor oferi posibilitatea de a creşte semnificativ chiriile, ridicând astfel şi valoarea proprietăţii.

C. OPORTUNITĂŢI DE CONVERSIE

▲ Căutaţi proprietăţile a căror utilizare poate fi schimbată foarte uşor: apartamente obişnuite în unităţi locative în condominium, apartamente în spaţii de birou, spaţii de birou în spaţii de vânzare cu amănuntul, zone virane în terenuri construibile sau suprafeţe comerciale. Atunci când schimbaţi utilizarea unei proprietăţi, valoarea acesteia creşte considerabil.


Valoare curentă
Oportunităţi de creştere rapidă a valorii
Oportunităţi de obţinere a unor preţuri reduse în vederea creşterii rapide a valorii proprietăţii imobiliare

CUM SĂ CUMPĂRAŢI PROPRIETĂŢI IMOBILIARE LA UN PREŢ SCĂZUT ŞI SĂ LE VINDEŢI LA UN PREŢ RIDICAT

Cum puteţi ajunge să aveţi milioane de dolari prin intermediul bunurilor imobiliare? Oricât de complicată ar putea părea investiţia într-o proprietate

despre cum a fost ea preşedintă. Acum chiar fusese împreună cu Tilly la sediul uneia dintre cele mai mari companii din lume. Nu numai că Tilly nu e deloc nebună, dar s-a dovedit a fi una dintre cele mai ascuţite minţi cu care a avut vreodată Michelle de-a face.

Tilly se plimba dintr-un capăt în altul al camerei, cu o expresie sumbră. Însă ochii o trădară. În plus, colţurile gurii i se ridicară uşor. Asemenea unui copil, nu putea să îşi ascundă încântarea.

– Draga mea, spuse Tilly, zâmbind larg. Am dat lovitura.

– Ce vrei să spui, Tilly?

– Am făcut imposibilul. Vor produce jucăria.

– Ce s-a întâmplat, Tilly? Ultima dată când am vorbit cu tine, o respinseseră.

– De îndată ce directorii de la Hasbro au auzit că ar putea fi implicată o altă companie în această afacere, s-au reunit din nou. După cum îmi imaginam, s-au hotărât să o producă în regim de urgenţă. Evident, telefonul pe care i l-am dat Directorului General n-a stricat deloc.

– Şi acum ce se întâmplă?

– Păi redactează contractele, aşa cum am stabilit. Ar trebui să încasăm avansul peste 14 zile.

– Avans?

– Primul avans pentru viitoarele drepturi de autor. Pe vremuri, primeam regulat avansuri de 100.000, 200.000 de dolari, câteodată şi 250.000. Acum, situaţia s-a cam schimbat, ţinând cont de înăsprirea condiţiilor economice. Însă datorită rivalităţii cu cealaltă companie şi datorită trecutului meu la Hasbro, Directorul General nu s-a mirat deloc când i-am spus la telefon că vreau un avans de 300.000 de dolari.

Era pentru prima dată când Michelle auzea asemenea cifre. I se tăiase respiraţia: *Trei sute de mii de dolari.*

– I-am lăsat şi puţin loc să negocieze. A ripostat aproape imediat, fără să mai reflecteze – ceea ce era destul de neobişnuit pentru el – şi a fost de acord să îmi plătească 250.000 de dolari. Am acceptat fără să te consult. Sper să nu te superi.

Michelle fu nevoită să se aşeze pe canapea pentru a înţelege această veste cum trebuie.

– Dacă jucăria va avea succesul pe care cred eu că o să-l aibă, vom câştiga amândouă milioane de dolari. Hasbro nu ar fi luat această hotărâre dacă nu ar fi avut pe deplin încredere în produs.

– O, Tilly, nici nu pot să-ţi spun cât sunt de încântată. Michelle calcula deja în gând ce va face cu partea ei din avans. Vreau să ştii că

imobiliară, totul se rezumă la dobândirea unor abilităţi în următoarele trei zone:

- Găsirea tranzacţiilor: Cum să găsiţi proprietăţi imobiliare la preţuri avantajoase
- Finanţarea tranzacţiilor: Cum să obţineţi credite ipotecare şi cum să găsiţi modalităţi de plată
- Rentabilizarea tranzacţiilor: cum să recomercializaţi proprietatea repede şi profitabil

Acest proces cuprinde următoarele şapte etape:

1. **Cumpăraţi proprietăţi imobiliare doar la o distanţă de 60 de km de casă.** Casele pentru o singură familie, blocurile de apartamente, imobilele în condominium sunt mai uşor de vândut, de închiriat şi de finanţat. Nu vă apropiaţi de nimic altceva.
2. **Alegeţi un teritoriu ţintă cu o suprafaţă de 2-3 km pătraţi şi concentraţi-vă asupra acestei zone.** În interiorul acestei suprafeţe veţi găsi între 3 şi 10 tranzacţii avantajoase pe an. Fiţi primul care află de existenţa lor.
3. **Folosiţi una din cele nouă metode pentru localizarea vânzătorilor motivaţi.** Oamenii devin flexibili când este vorba despre vânzarea proprietăţilor din numeroase motive:

Probleme financiare şi de gestiune
Lipsă de spaţiu, de timp, de bani, şomaj, ghinion
Transfer
Boală, moştenire, ignoranţă
Teren nefolosit
Zonă a cărei valoare scade, probleme judiciare (litigiu, sechestru, faliment)
Probleme legate de plata impozitului
Probleme legate de succesiune şi drepturi de proprietate, cazuri de urgenţă, pensionare înainte de vârstă
Plăţi neefectuate la timp, divorţ, deces, datorii, dizolvarea parteneriatelor.

Există nouă metode fundamentale de găsire a vânzătorilor motivaţi: (1) anunţuri la mica publicitate, (2) afişarea propriilor anunţuri în diverse locaţii, (3) agenţi imobiliari, (4) studierea unui teritoriu ţintă, (5) prieteni şi persoane de contact, (6) bănci, (7) judecătorii teritoriale, (8) cluburi de investiţii, (9) profesionişti (contabili, avocaţi) etc.

Punctul de plecare trebuie să fie ziarul local. Începeţi să citiţi fiecare anunţ relevant pentru a găsi indicii care să vă arate că ar putea fi vorba despre

mi-am asumat angajamentul de a dona 10% din partea mea de bani în scopuri de caritate.

Tilly răspunse:

– Şi eu am destinaţia perfectă pentru aceşti bani – Spitalul pentru copii Hasbro. Se află în Providence, Rhode Island. Este unul dintre locurile preferate către care ei îşi îndreaptă donaţiile. Iar eu voi completa darul. Directorul General va fi foarte încântat.

– Iartă-mă că te întreb, dar după ce primim acest cec, cât de repede vor ajunge şi celelalte la noi? Michelle încerca să îşi dea seama cât de mult putea conta pe aceşti bani pentru completarea milionului de dolari pe care trebuia să i-l arate lui Ericksen.

– Păi nu vom mai vedea nici un ban până la mijlocul anului următor. Dacă prezicerile mele se adeveresc, vom primi în mod constant cecuri pentru drepturile de autor mulţi ani de-acum încolo.

Acest răspuns fu cutremurător pentru Michelle. Veştile iniţiale o încântaseră, însă acum se întreba cum a putut fi atât de naivă.

– Şi cum o să ridicăm noi profitul ăsta la un milion de dolari, Tilly? Nici măcar nu se apropie de ceea ce am nevoie.

– Nu-ţi face griji, dragă. Am negociat să vând celor de la Hasbro numai o parte din drepturile de autor – cele pentru comercializarea în masă. Hasbro poate vinde lanţurilor mari, însă eu am păstrat o parte din drepturi pentru a vinde direct pe piaţa de cadouri. Există mii de magazine şi buticuri de cadouri care pot vinde „Ursuleţul care te însoţeşte întotdeauna".

– Ştiu, spuse Michelle. Prietena mea Courtney are un astfel de magazin şi participă în fiecare an la expoziţii de cadouri. Sunt sigură că va şti exact de ce avem nevoie pentru a ne comercializa ursuleţul. Dar cum putem vinde ceva ce nu avem?

– Cei de la Hasbro au fost de acord să producă jucăriile noastre în acelaşi timp cu cele pentru comenzile lor, ca să obţinem cel mai scăzut preţ posibil. Trebuie să le ridicăm când ajung aici cu avionul.

– Şi cum le plătim? întrebă Michelle, cu interes.

– Păi investim banii din avans. Cu suma respectivă putem cumpăra aproximativ 60.000 de jucării. Oricum 60.000 reprezintă doar un început, deci putem obţine un profit de 10 de dolari pe jucărie.

600.000 de dolari era o sumă imensă, însă chiar dacă totul ar fi mers conform planului, Michelle tot mai avea nevoie de foarte mulţi bani. Ştia că trebuia să se bazeze pe mai multe surse de venit: afacerile imobiliare şi ambiţiile lui Jeremy legate de Internet. În prima sursă cel puţin, începea să aibă din ce în ce mai multă încredere.

vânzători motivaţi. Citiţi anunţurile de publicitate de la rubricile: Case de Vânzare, Apartamente de Vânzare, Proprietăţi de Vânzare, Case de Vânzare sau de Închiriat, Case de Închiriat cu opţiunea de Leasing. Încercuiţi anunţurile care par flexibile. Nu doriţi să aveţi proprietăţi cu probleme. Doriţi proprietăţi excelente care sunt deţinute de oameni cu probleme. Apoi parcurgeţi fiecare dintre celelalte opt metode de găsire a vânzătorilor motivaţi, până în momentul în care obţineţi ceea ce vreţi.

4. **Analizaţi fiecare tranzacţie potenţială punând cinci întrebări cheie:**

	Nesatisfăcător	Mediu	Excelent
Care este preţul?	1	2	3
Care este starea proprietăţii?	1	2	3
Care sunt condiţiile?	1	2	3
Cum este locaţia?	1	2	3
Vânzătorul este foarte motivat să vândă?	1	2	3
		Total: _____	

Fie că discutaţi la telefon sau vă întâlniţi între patru ochi cu deţinătorul proprietăţii sau agentul imobiliar, puneţi-le aceste cinci întrebări. Evaluaţi fiecare răspuns cu un punctaj între 1 şi 3. De exemplu, dacă preţul este sub valoarea pieţei, acordaţi punctajul excelent de 3. Dacă preţul şi valoarea sunt egale, punctajul va fi mediu, deci de 2. Dacă preţul este peste valoarea pieţei, acordaţi doar un punct. Punctajul ar trebui calculat imediat după convorbirea telefonică sau întâlnirea cu vânzătorul potenţial, înainte de a vedea proprietatea. Fiecare punct nu este decât o „supoziţie pe baza unor informaţii". Totalizaţi punctele acordate la cele cinci întrebări. Dacă totalul este de 10 sau mai mic, treceţi la altceva. Dacă aţi acordat proprietăţii un punctaj de cel puţin 11, mergeţi să vedeţi proprietatea. Dacă proprietatea îşi menţine punctajul ridicat şi după inspecţie, vă puteţi gândi să scrieţi o ofertă pentru a o cumpăra.

5. **Determinaţi ce tehnică Nici un Ban Jos să folosiţi. Nici un Ban Jos este o atitudine.** Mai exact înseamnă că doriţi să folosiţi RAO – Resursele Altor Oameni – ori de câte ori este posibil. Atunci când a ajuns în San Francisco cu numai 100 de dolari în buzunar, Bob a putut cumpăra şase proprietăţi în 57 de ore folosind aceste tehnici. Ceilalţi oameni i-au pus la dispoziţie tot ceea ce îi trebuia pentru a reuşi – datoria lui era doar să îi găsească. Prin urmare, preocuparea sa nu era să facă rost de numerarul, creditele şi garanţiile necesare, ci să găsească oamenii care să i le împrumute. Acelaşi lucru este valabil şi pentru dvs. Până la urmă veţi ajunge mai repede în criză de bani decât în criză de tranzacţii bune. Chiar dacă sunteţi la fel de bogat ca Donald

– Care este următorul pas, Tilly?

Tilly începu să îi descrie în detaliu cum o jucărie este mai întâi o simplă idee în mintea cuiva, apoi începe să se transforme într-un produs fizic pe rafturile unui magazin, cum ar fi cel numit „Jucăriile sunt ale noastre". Tilly povestea cu plăcere trecutul ei glorios în domeniu, demonstrându-şi din plin priceperea, însă majoritatea cuvintelor pe care le folosea erau necunoscute pentru Michelle: *caracteristici de producţie, mostră de prezentare, unităţi globale.*

Tilly încheie cu următorul comentariu:

– Nici nu îţi dai seama ce norocoasă eşti, dragă. Aşa ceva se întâmplă o dată la un milion de ani. Sinceră să fiu, nu ştiu dacă datorită mie sau datorită unor forţe invizibile din Univers sunt posibile toate acestea.

– Aş zice că datorită amândurora, spuse Michelle.

– Ei bine, eu ştiu perfect care îmi sunt meritele, dar cred totuşi că ai face bine să-ţi spui rugăciunile în seara asta.

63 de zile

Michelle şi Renee încercau să repereze cea de-a treia proprietate în timp ce conduceau pe un bulevard străjuit de copaci, într-unul dintre cele mai luxoase cartiere din Riverdale, o comunitate cu propriul teren de golf, în care casele de un milion de dolari erau ceva obişnuit.

De fapt, lui Michelle îi revine meritul de a fi reperat casa, întrucât Renee s-a opus acestei achiziţii încă din prima zi.

Michelle avea deja un simţ de detectare a plăcuţelor „De Vânzare" chiar de la distanţă. Când văzu una, trase imediat pe dreapta.

– De ce oprești? o întrebă Renee. Cartierul acesta depăşeşte cu mult limita de preţ stabilită, Michelle.

Sub acea plăcuţă „De Vânzare" exista o cutie cu broşuri de informare. Michelle luă repede una pentru ea şi una pentru Renee, care o ajunse din urmă pe alee fără prea multă tragere de inimă.

– Nu ne putem permite o casă precum aceasta, repetă Renee în timp ce citeau încă o dată informaţiile din broşură. Mickey, pot să-ţi atrag atenţia asupra faptului că plăţile lunare pentru o astfel de casă ar fi astronomice? În câteva luni rămânem fără bani. Nu uita că am *ceva* experienţă în acest domeniu. E foarte probabil să aşteptăm mult şi bine până să vindem astfel de proprietăţi. Trebuie să ţii cont de faptul că oamenii bogaţi îşi permit să îşi construiască casa visurilor, şi preferă să facă asta în loc să se mute în locuinţa altcuiva. În plus, uită-te puţin în jur.

Trump, trebuie să găsiţi parteneri care să vă umple golul din buget. De aceea e indicat să căutaţi mai întâi vânzători motivaţi. Aceştia s-ar putea să fie dornici să vândă fără a trebui să vă luptaţi cu piedicile tradiţionale pe care băncile şi agenţii imobiliari vi le pun în cale. Chiar dacă se cere o ipotecă de tip convenţional, veţi apela la partenerii dvs. pentru a vă oferi condiţiile necesare pentru acordarea împrumuturilor şi/sau pentru a vă pune la dispoziţie banii care vă trebuie. Principala responsabilitate este să găsiţi oferta cea mai avantajoasă – cea pentru care primiţi o cotă considerabilă din profit. Dacă tranzacţia este suficient de bună, s-ar putea să nu fie nevoie să veniţi cu nici un ban lichid.

A se vedea paginile 292-312 pentru o iniţiere în cele mai bune Tehnici Nici un Ban Jos.

6. **Scrieţi oferte de cumpărare pentru proprietăţile care au un punctaj de cel puţin 12.** După ce aţi găsit câteva modalităţi originale de a cumpăra proprietatea, faceţi oferta în scris.
7. **Cumpăraţi. Păstraţi oferta sau renunţaţi la ea?** Ca începător, s-ar putea să fie nevoie să întocmiţi nu mai puţin de 50 de oferte înainte de a găsi vânzătorul dispus să accepte oferta dvs. creatoare. Cu cât deveniţi mai experimentat, cu atât raportul ofertelor avantajoase pe care le găsiţi se va îmbunătăţi -- una din zece, una din cinci, una din trei şi aşa mai departe.

Michelle ştia la ce se referă Renee. Ţinând cont de cartier, era surprinzător ca cineva care îşi permitea o astfel de casă să fi ajuns în imposibilitate de plată. Curtea era plină de buruieni, zugrăveala cojită, iar la intrarea principală zăceau mormane de ziare vechi. Casa nu era locuită de câteva luni bune.

Michelle încercă să găsească argumente favorabile:

– Nu chiar asta căutăm – cea mai proastă casă din cel mai bun cartier? Şi dacă am învăţat ceva de la Sam, este că atunci când te confrunţi cu o situaţie în care unii observă anumite probleme, ai nevoie de oameni care să rezolve aceste probleme. Aceşti oameni suntem noi.

– În regulă, spuse Renee, cu jumătate de inimă, dar mi se pare că ne-am cheltui tot profitul pentru reparaţii. Peste tot stă scris „groapă de bani".

– Însă Renee, insistă Michelle, am o *presimţire* în legătură cu această casă. Îşi apăsă mâinile pe piept. O presimţire pozitivă, puternică.

– De pe aleea din faţă – „cărarea cu buruieni", cum o numea Renee, încă îmbufnată – au sunat-o pe agenta imobiliară al cărei nume era trecut pe plăcuţă. Au sunat-o pe telefonul mobil şi au aflat că se afla chiar în maşină, la câteva case depărtare.

– Vezi, zâmbi Michelle. Deja mi se adeveresc presimţirile.

După câteva minute, agenta imobiliară trase pe dreapta într-un BMW negru. Avea în jur de cincizeci de ani şi dădea dovadă de o eleganţă rafinată – purta un costum negru, iar părul era roşcat deschis. După prezentările de rigoare, le conduse înăuntru. Interiorul se dovedi a fi într-o stare mai jalnică decât se aşteptase Michelle. Cel care a decorat casa fie avea o idee greşită despre ce înseamnă să economiseşti bani, fie un prost gust ieşit din comun. Pereţii sufrageriei şi ai holului erau zugrăviţi într-un verde ce amintea de camerele de spital, iar bucătăria într-o nuanţă de galben care contrasta oribil cu aparatele casnice verde – avocado.

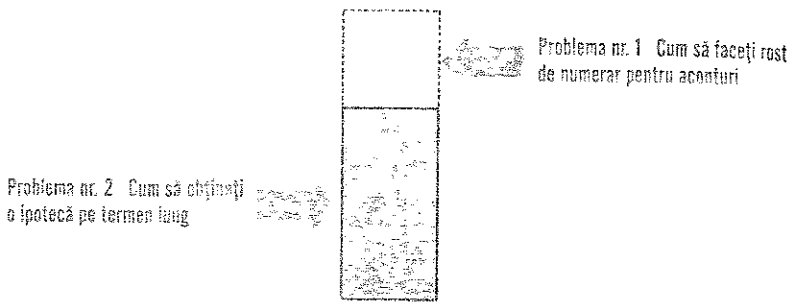
Stare precară era o expresie prea frumoasă pentru a descrie interiorul jalnic. Pe pereţi erau pete din cauza unei scurgeri în acoperiş. Ţigla era crăpată, iar toaleta arăta de parcă ar fi fost de pe vremea administraţiei Truman.

Pe măsură ce vizitau camerele, Renee dădea din cap nemulţumită, aşteptând cu nerăbdare să renunţe şi să plece, oftând adânc de fiecare dată când Michelle insista să continue. La sfârşitul vizitei, o luă pe Michelle de o parte şi îi spuse insistent că nu merita să ia în considerare proprietatea.

– Însă nu putem afirma asta până când nu aflăm aspectele financiare, şopti Michelle. Dacă ar trebui să dai un dolar, ai cumpăra-o, nu?

ÎMPRUMUTAȚI DE LA CEI BOGAȚI

În calitate de investitor în proprietăți imobiliare, încercați să rezolvați două probleme esențiale



Dacă aveți foarte mulți bani lichizi, credite excelente și așa mai departe, nu vă confruntați cu absolut nici o problemă. Însă dacă vă lipsește unul dintre aceste elemente – credite, lichidități, fluxuri monetare sau garanții – va trebui să vă bazați pe RAO – Resursele Altor Oameni. „Dar", veți întreba, „de ce ar fi de acord un investitor «puternic» din punct de vedere financiar să ajute un investitor «slab»"? Deoarece îi veți arăta cum poate câștiga făcând acest lucru. Pe o rază de 50 de mile în jurul dvs., mii de investitori caută să investească milioane de dolari pentru a obține o rentabilitate mult mai ridicată. Acești investitori nu dispun de timpul, înclinația sau expertiza necesare pentru a descoperi tranzacțiile profitabile în domeniul proprietăților imobiliare. Vor fi bucuroși să își găsească un partener tânăr căruia să îi acorde 50% din tranzacție doar pentru ca acesta să găsească proprietatea și să se ocupe de detalii. Dacă tranzacția este suficient de bună, nici măcar nu vor ține cont de aspectele financiare. În esență, deveniți un fel de câine de vânătoare. Așa am început și noi. Așa au început majoritatea investitorilor în proprietăți imobiliare.

Există nouă tipuri de parteneri potențiali pentru fiecare tranzacție în domeniul afacerilor imobiliare, care pot fi „educați" să înțeleagă beneficiile obținute atunci când participă alături de dvs:

– Nu sunt chiar așa sigură, șopti Renee cât putu de încet, însă Michelle o ignoră și se întoarse către agenta imobiliară pentru a-i cere detalii care nu se aflau în broșură.

Aceasta prezentă încă o dată situația casei.

– Proprietara a cumpărat un alt imobil în Riverdale, unde s-a mutat, și a păstrat casa timp de un an. În toată această perioadă nu a fost dată spre vânzare. A avut mai multe oferte, dar nu i-au convenit. Nu erau suficient de mari. Proprietatea a fost evaluată de curând la 1,2 milioane de dolari. Ipoteca se ridică la aproximativ 800.000 de dolari. Este o femeie bogată, și nu pare să o deranjeze o rată lunară de 8.000 de dolari. Așteaptă să obțină prețul pe care îl dorește.

Renee zâmbi.

– Asta i-am spus și eu prietenei mele: plățile ar fi prea ridicate. Îmi pare rău că v-am reținut. Întinse mâna către agenta imobiliară.

Însă Michelle i-o respinse delicat.

– Nu așa de repede, spuse ea veselă. Apoi, adresându-se din nou agentei imobiliare. Spuneți-mi care e situația ipotecii.

Agenta imobiliară consultă broșura și răspunse:

– Credem că e posibil ca noul cumpărător să și-o asume.

– Aș vrea să fac o ofertă, spuse Michelle, amintindu-și de instrucțiunile pe care le primise de la Sam. Noi suntem investitori în afaceri imobiliare. Dacă totul decurge cum trebuie, putem încheia tranzacția foarte repede. Oferta mea este de 805.000 de dolari. Puteți trece suma în actul de vânzare chiar aici, pe masa din bucătărie și voi fi bucuroasă să îl semnez și să vă dau un cec drept acont.

Renee căscă gura de mirare. O trase pe Michelle de mânecă, însă Michelle nu o băgă în seamă.

Agenta imobiliară nu părea nici ea prea încântată de ofertă.

– Hmmm, 805.000 de dolari nu va fi o sumă tocmai suficientă pentru a acoperi ipoteca, comisionul meu și costurile pentru închiderea tranzacției, plus alte taxe.

– Știți, îi aminti Michelle pe un ton politicos, dar ferm, sunteți obligată prin lege să îmi prezentați toate celelalte oferte făcute pentru proprietate. Prin urmare aș vrea să fac o ofertă fermă de 805.000 de dolari. Accept fără probleme să vă dau un cec de 1.000 de dolari drept acont.

– Nu va fi suficient, repetă agenta imobiliară.

– Eu zic să o lăsăm pe proprietară să decidă dacă e nevoie de mai mulți bani drept acont. Dacă acceptă prețul pe care l-am propus eu, sunt dispusă să creștem acontul pentru a-i oferi vânzătoarei mai multe motive să creadă că suntem serioase în privința acestei oferte. Vă putem

Vânzătorul
Agentul imobiliar
Creditorii
Chiriaşii
Cei care împrumută bani lichizi
Cei care deţin ipoteca
Proprietatea
Persoanele fizice
Cumpărătorul

În următoarele pagini, vă vom arăta câteva tehnici specifice Nici un Ban Jos în care este implicat fiecare dintre partenerii mai-sus menţionaţi. Vă vom arăta metode profitabile pentru ambele părţi implicate.

CELE MAI BUNE TEHNICI „NICI UN BAN JOS"

Nouăzeci şi cinci la sută dintre vânzători se opun oricărui tip de finanţare creativă. Nouăzeci şi cinci la sută dintre agenţii imobiliari vă vor spune că nu puteţi cumpăra proprietatea imobiliară fără nici un ban jos. În nouăzeci şi cinci la sută dintre cazuri au dreptate.

Ca investitor căutaţi acel procent de vânzători între 1% şi 5% care trebuie să vândă ACUM – şi care doresc să accepte soluţii neconvenţionale. Apoi următoarele tehnici pot fi foarte utile pentru dvs.

VÂNZĂTORUL CA PARTENER

Tehnica Nici un Ban Jos 1: Creşteţi Preţul, Reduceţi Condiţiile

Să presupunem că vânzătorul deţine o proprietate cu o valoare de 100.000 de dolari, din care împrumutul de bază reprezintă 90.000 de dolari, iar capitalul efectiv, 10.000 de dolari. Îşi doreşte cu disperare să vândă. Dacă apelează la un agent imobiliar, va trebui să achite comisioanele şi costurile de închidere a tranzacţiei – rămânându-i foarte puţini bani sau chiar deloc. Iată dialogul pe care l-aţi putea avea cu vânzătorul:

acorda trei zile pentru a o consulta pe vânzătoare şi a vedea dacă e dispusă să accepte.

După trei zile agenta imobiliară o sună pe Michelle. O anunţă pe un ton glacial că proprietara casei se săturase să tot aştepte şi se hotărâse că cea mai bună opţiune era să vândă următoarei persoane care se oferea să cumpere. Ţinând cont de nesiguranţa pieţei şi de impozitele pe proprietăţi, risca să piardă mai mult dacă aşteaptă în continuare.

– Nu înţeleg, spuse agenta imobiliară, vorbind ca pentru sine. I-am arătat proprietarei alte trei oferte, toate de peste 900.000 de dolari, şi le-a respins imediat. Şi cât ai clipi din ochi a acceptat oferta dvs., ştiind că va trebui să dea bani din buzunar pentru a închide tranzacţia. Dacă aş fi ştiut că e dispusă să accepte acest preţ, m-aş fi oferit chiar eu să cumpăr proprietatea.

Aşa se întâmplă, intuiţia e de partea ta, se felicită Michelle. Cât despre agenta imobiliară, se gândi: *Poate că dacă nu ai fi fost atât de ocupată cu domnii Dadar, te-ai fi gândit să cumperi proprietatea înaintea mea.*

Încheiară tranzacţia o săptămână mai târziu şi, într-adevăr, după cum estimase agenta imobiliară, vânzătoarea a trebuit să scoată din buzunar un cec imens pentru închidere. În timp ce Michelle a ieşit cu un profit pe hârtie de 400.000 de dolari.

Însă de-abia aici au început să apară problemele. Conform mai multor estimări, aproximativ 50.000 de dolari trebuiau investiţi în reparaţii şi lucrări de renovare pentru a aduce proprietatea la standardele pieţei. Iar dacă Michelle ar fi folosit toţi banii Vulturilor Milionari obţinuţi din tranzacţia Jasko, ar fi pus în joc profiturile echipei.

Însă asta nu era cea mai mare problemă. După ce începu reparaţiile, Michelle îşi dădu seama că 50.000 de dolari nu aveau cum să-i ajungă. Iar după o lună calculă că ar mai avea nevoie de 20.000 de dolari. Ceea ce îi păruse lui Michelle a fi o comoară se dovedi o groapă de bani. Michelle îl sună pe unul dintre creditorii particulari pe care îl cunoscuse într-unul din periplurile sale în căutarea proprietăţilor imobiliare. Acesta era dispus să îi împrumute 25.000 de dolari pentru a continua reparaţiile, însă la o rată a dobânzii exorbitantă. Acum, când confruntarea cu Ericksen aproape bătea la uşă, Michelle se afla într-o casă frumos renovată, într-un cartier luxos, pentru care mai avea de plătit 800.000 de dolari şi care era estimată la cel puţin 1,2 milioane de dolari. Rămăsese puţin în urmă cu

„Dle. Vânzător, aş dori să fac două oferte distincte pentru proprietatea dvs. Prima ofertă este de 95.000 de dolari. Voi plăti prima ipotecă şi vă voi da 5.000 de dolari, bani lichizi. Cea de-a doua ofertă include un preţ de cumpărare de 101.000 de dolari – cu o mie de dolari mai mult decât preţul pe care l-aţi cerut. În loc să vă plătesc cu bani gheaţă, vă voi da un bilet la ordin pentru 11.000 de dolari cu o rată a dobânzii de 10%. Să comparăm ambele oferte ca şi cum ar fi vorba despre investiţii.

Cinci mii de dolari bani lichizi într-o bancă de încredere cu o rată a dobânzii de 5% ar creşte la 8.144 de dolari în 10 ani. Un bilet la ordin garantat în valoare de 11.000 de dolari cu o rată a dobânzii de 10% ăr creşte la 28.531 de dolari în 10 ani.

De fapt, ar fi nevoie de 17 ani de creştere compusă pentru ca prima ofertă să ajungă la nivelul a ceea ce sunt dispus să vă dau astăzi în cadrul celei de-a doua oferte. Vă încurajez să o acceptaţi pe aceasta din urmă deoarece amândoi vom avea de câştigat."

Deseori vânzătorul poate fi „educat" să înţeleagă avantajele tranzacţiei Nici un Ban Jos.

Tehnica Nici un Ban Jos 2: Folosirea talentelor, nu a banilor

Un cumpărător dispune deseori de expertiza profesională care poate fi „comercializată" în locul plăţii cu banii jos. Constructorii, pictorii, oamenii care lucrează în domeniul medical, avocaţii, agenţii imobiliari, agenţii de asigurare, dealerii de maşini, comercianţii – toţi aceştia au posibilitatea de a oferi servicii valoroase sau reduceri de preţ ce pot fi folosite în locul plăţilor în momentul tranzacţiei. Uneori furnizarea unui unguent împotriva durerilor reumatismale poate influenţa pozitiv încheierea unei tranzacţii în absenţa fondurilor.

AGENTUL IMOBILIAR CA PARTENER

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 3: Creşterea comisionului, reducerea numerarului

Să presupunem că avem de-a face cu aceeaşi situaţie ca în exemplul anterior – doar că, de această dată, proprietatea a fost deja înscrisă la un agent

plata ipotecii, iar Michelle se vedea în curând în postura unuia dintre acei vânzători „foarte motivaţi" din contul cărora „zboară" lunar 8.000 de dolari. Jeremy făcu câteva calcule şi îi spuse că pierdea în medie 300 de dolari pe zi. Rata zilnică a dobânzii făcea ca această sumă să pară mult mai reală, şi prin urmare mult mai îngrozitoare.

50 de zile...

Timp de două săptămâni, Michelle avu impresia că fiecare clipă şi-a petrecut-o fie negociind, fie semnând contracte cu Hasbro. Aceste negocieri, deşi erau stresante – căci după înţelegerea verbală iniţială pe care a avut-o Tilly cu cei de la companie, au urmat zeci de detalii de rezolvat – îi produceau un entuziasm extraordinar.

După aceasta, Michelle şi Courtney îşi concentrară atenţia asupra vânzării celor 60.000 de bucăţi care le reveneau conform contractului. În următoarele săptămâni, înarmate cu noi prototipuri, au cutreierat toată ţara, bătând la uşa fiecărui magazin de cadouri în căutarea unor vânzători cu amănuntul dispuşi să cumpere cel puţin 100 de ursuleţi. Aşa-numita piaţă a cadourilor era imensă, însă se afla într-un oarecare blocaj. Deşi Courtney aştepta cu nerăbdare să vândă şi ea produsul, majoritatea magazinelor de talie mică aşa cum era al ei nu îşi permiteau să comande atât de multe produse, şi dat fiind termenul ei limită şi durata expedierii, nu ar fi fost deloc avantajos pentru Michelle să vândă în cantităţi mici.

S-a muncit intens. Courtney a cerut câteva servicii din partea altor proprietari de magazine şi companii din domeniu cu care colaborase mai demult, şi a reuşit să livreze astfel câteva mii de jucării, însă chiar şi un profit de 10 dolari pe bucată reprezenta o contribuţie minoră la milionul lui Michelle. Courtney a avut de asemenea ideea de a contacta lanţuri restrânse de magazine de cadouri din aeroporturi, însă şi acest lucru se dovedi destul de dificil.

Cel mai mare obstacol a fost însă planificarea timpului. Majoritatea vânzătorilor cu amănuntul îşi programează inventarul pentru Crăciun cu cel puţin şase luni înainte, iar în acel moment expoziţiile de cadouri erau deja pline de jucării ce urmau să se vândă în primăvară. Însă tot expoziţiile de cadouri le oferiseră lui Michelle şi lui Courtney ocazia de a se întâlni faţă în faţă cu cumpărătorii pentru a vedea dacă aceştia sunt în căutarea unor mărfuri noi sau dacă există dificultăţi în ceea ce priveşte livrarea mărfurilor – comenzi anulate, falimentul producătorului.

imobiliar. După scăderea costurilor de închidere a tranzacţiei şi a comisionului de 6.000 de dolari, profitul vânzătorului este efectiv egal cu zero. În realitate, agentul imobiliar are cel mai mult de câştigat din vânzare. Iată dialogul cu agentul imobiliar:

„Dle. Agent Imobiliar, vânzătorul nu se va alege cu aproape nimic din această tranzacţie şi cu cât proprietatea rămâne mai mult pe piaţă, cu atât va fi mai dramatic pentru el. Iată ce propun. Voi plăti prima ipotecă. Voi plăti costurile de închidere, iar vânzătorul nu va mai avea nici o datorie. Cât despre comisioane, în loc de 6.000 de dolari bani lichizi, propun să vă dau un bilet la ordin în valoare de 8.000 de dolari cu o dobândă de 6%, sumă garantată cu proprietatea. De asemenea vă voi înscrie proprietatea la bursă când o voi vinde. Sunt pregătit să închei totul imediat."

Această tehnică are o probabilitate mai mare de succes dacă agentul imobiliar implicat este în acelaşi timp broker, deoarece nu va fi necesară împărţirea comisioanelor cu alţi agenţi sau brokeri.

CREDITORUL CA PARTENER

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 4: Asumaţi-vă obligaţiile vânzătorului

Atunci când negociaţi, trebuie să puneţi o întrebare esenţială: „Dle. Vânzător, ştiu că nu mă priveşte, dar s-ar putea să vă rezolv problema dacă aflu ce aveţi de gând să faceţi cu profitul obţinut în urma vânzării." Speraţi de fapt să auziţi că vânzătorul are de gând să plătească unele datorii cu banii pe care îi obţine din vânzare. Dacă puteţi aranja cu el să vă asumaţi dvs. aceste datorii şi apoi să le achitaţi în timp, evitaţi să plătiţi cu banii jos de la bun început.

În exemplul nostru, să presupunem că vânzătorul are datorii de 10.000 de dolari pentru îngrijiri medicale. Îşi vinde casa deoarece doreşte să scape de datorii. Puteţi aranja să preluaţi obligaţiile vânzătorului, căzând de acord cu cei de la spital să efectuaţi plăţi lunare. Vânzătorul scapă de datorii, dvs. primiţi casa fără a da nici un ban pe loc, iar spitalul primeşte în mod constant bani.

CHIRIAŞUL CA PARTENER

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 5: Folosirea chiriilor şi a depozitelor

Depozite: Un proprietar cere de obicei chiriaşului să plătească chiria pe prima şi pe ultima lună ca depozit de garanţie. Dacă proprietatea e vândută.

Michelle şi Courtney îşi prezentau produsul drept soluţia perfectă a problemelor de comercializare.

Modul ideal de a-şi vinde ursuleţul era să-i dea acestuia o notă personală. Înarmate cu noul prototip realizat într-o manieră profesională şi dotat şi cu dispozitivul electronic, cele două femei se prezentau drept mame care călătoreau în interes de afaceri şi se aflau departe de copiii lor. Acest lucru făcea ca mesajul înregistrat să aibă un impact şi mai puternic asupra cumpărătorilor potenţiali – printre care se numărau părinţi şi bunici. Deseori cumpărătorii en gros erau atât de impresionaţi, încât se hotărau imediat să facă loc pe rafturi pentru noua jucărie, deşi intenţionau să construiască mai târziu unul special.

Aceste vizite erau epuizante, însă nu după mult timp Michelle şi Courtney începură să scrie sute de comenzi. Tilly avusese dreptate – jucăria avea succes, iar includerea, în autorizaţia de vânzare, a dreptului de livrare pe piaţa de cadouri a fost o adevărată sclipire de geniu, îşi dădu seama Michelle.

Când se întoarseră în Deer Creek, unii dintre rezidenţii de la Golden House, mai ales prietenii lui Tilly care erau încântaţi să îşi aducă şi ei contribuţia la proiect, începuseră de mult să contacteze telefonic propriile lor reţele – copiii adulţi (iar câteodată şi nepoţii adulţi), prietenii copiilor şi prieteni ai prietenilor – pentru a găsi pe cineva care ar dori să cumpere 100 de jucări sau chiar mai multe.

Michelle descoperi în acelaşi timp şi o oportunitate avantajoasă pentru ambele părţi, aceea de a implica în afacere şi mai multe fundaţii de caritate. În ţară existau peste 50.000 de astfel de fundaţii, iar toate aveau mare nevoie de fonduri şi în acelaşi timp exista posibilitatea să le placă foarte mult jucăria. „Este perfectă pentru copii", le spuse ea. „Este perfectă pentru părinţi. Pentru educatori." Dacă Michelle ar accepta să-şi împartă profitul cu fundaţiile de caritate, ar sfârşi cu un venit de cinci dolari pe jucărie.

După câteva săptămâni de muncă epuizantă, au reuşit să vândă 50.000 de ursuleţi. Estimările lui Tilly s-au dovedit a fi în mare parte corecte – vânduseră aproape întregul stoc. Comenzile erau deja în derulare. Aşadar Michelle urma să obţină un profit net de jumătate de milion. Însă nu primea banii înainte ca marfa să fie livrată la clienţi, iar în plus mai rămânea cu 10.000 de ursuleţi pe care trebuia să îi vândă în cele din urmă.

Nu putea face altceva decât să aştepte. Aproape îşi pierduse minţile.

Tilly tot încerca să o calmeze. Jucăriile erau produse în China, iar când vor fi gata, urmau să fie încărcate în vapoare speciale cu destinaţia Statele Unite.

acest depozit revine noului cumpărător. Cu excepţia cazului în care legea locală interzice acest lucru, cumpărătorul poate folosi fondurile de depozit care i s-au dat la încheierea tranzacţiei ca şi compensare pentru obligaţia de acont.

Există şi alte tipuri de depozite de garanţie ce pot fi folosite pentru acont. De exemplu, un investitor din Tampa, Florida, avea nevoie de 7.000 de dolari pentru un acont în vederea achiziţionării unei mici proprietăţi comerciale. A descoperit că fostului proprietar i se ceruse să depună 7.000 de dolari într-un depozit de garanţie pentru a asigura plata facturilor pentru utilităţi. Noul cumpărător a convins compania furnizoare de utilităţi să înlocuiască depozitul în numerar cu o obligaţiune garantată – o poliţă de asigurări prin care să se achite factura în cazul în care plata acesteia nu este efectuată. Costul obligaţiunii era mai mic de 500 de dolari. Cei 7.000 de dolari au fost puşi la dispoziţie şi folosiţi ca acont la încheierea vânzării.

Chirii: Deoarece chiriile se plătesc în avans, cumpărătorul care încheie tranzacţia în prima zi a lunii atunci când chiriile sunt scadente, urmează să primească venitul brut din chiria pe luna respectivă. Prima plată a ipotecii nu este în general scadentă mai devreme de 30 de zile de la încheierea tranzacţiei, prin urmare cumpărătorul dispune de un răgaz de 30 de zile. Obligaţia de acont a fost compensată de o sumă egală cu valoarea chiriilor.

Când combinaţi aceste chirii în avans cu depozitele de garanţie, noul cumpărător poate folosi mii de dolari pentru plata avansului. Bob a cumpărat odată un imobil de apartamente, valoarea chiriilor şi a depozitelor ridicându-se la 16.000 de dolari – exact suma de care avea nevoie pentru plata avansului. De fapt, chiriaşii au fost cei care au cumpărat proprietatea pentru el.

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 6: Opţiuni de leasing

Când citiţi anunţurile de mică publicitate în ziarul local, asiguraţi-vă că verificaţi secţiunea Case pentru Leasing şi căutaţi anunţurile în care să se precizeze că vânzătorul este dispus să închirieze casa în regim de leasing cu opţiunea de cumpărare. Acestea sunt surse excelente de tranzacţii Nici un Ban Jos. De ce? Atunci când găsiţi un proprietar dispus să închirieze o casă în regim obişnuit şi/sau în regim de leasing, cu opţiunea de cumpărare, înseamnă că vânzătorul nu are neapărată nevoie de o plată în numerar. În multe cazuri el nu încearcă decât să găsească un chiriaş care să contribuie la plăţile lunare. Deseori, vânzătorul se va gândi la o cumpărare cu foarte puţini bani jos sau chiar deloc, în locul unei închirieri în regim de leasing.

Câteodată ar trebui să închiriaţi casa în regim de leasing cu opţiunea de cumpărare. Să presupunem că avem de-a face cu următoarea situaţie în care

– Ştiu că e greu să aştepţi. Când te ocupi de marketing, eşti ocupată. Dar din câte mi-ai spus, înţeleg că ai o mulţime de lucruri de făcut. Însă ştiu cum te simţi. Nu crezi c-ar fi bine să-ţi dau şi eu o mână de ajutor la zugrăvirea uneia dintre proprietăţile tale? Adevărul este că nu mai putem face nimic pentru a accelera procesul. Ursuleţul nostru face acum parte din imensul mecanism al industriei de jucării.

Peste mai puţin de trei săptămâni, Tilly o sună să o anunţe că jucăriile erau gata. Chiar în momentul în care ele două vorbeau la telefon, jucăriile erau pregătite pentru expediere. Vasul urma să plece a doua zi dimineaţa. Va face mai multe opriri pe drum, dar peste 21 de zile, va fi descărcat în portul din Los Angeles.

Jucăriile urmau apoi să fie livrate către mai multe puncte de desfacere în care clienţii fuseseră de acord să plătească la recepţionarea mărfii. Cu o marjă de două-trei zile, Michelle urma să primească banii pe jucării cu o săptămână înainte de data întâlnirii cu Ericksen. Asta dacă totul va merge bine.

Sam şi Michelle au petrecut nenumărate ore discutând despre necesitatea Surselor Multiple de Venit[p.270], iar acum importanţa acestora era dovedită din plin. Vulturii Milionari nu câştigaseră atât de mult cum crezuseră din tranzacţiile imobiliare, iar profiturile din afacerile legate de Internet erau deocamdată ipotetice.

– Am luat în calcul şi această posibilitate, spuse Sam. Ştiam cu toţii că vor fi şi eşecuri. De aceea aplicăm Sursele Multiple de Venit. Nu poţi şti niciodată unde se ascunde aur şi unde sare. De aceea trebuie să explorăţi cât mai mult, pentru că până la urmă veţi găsi peste tot ceva.

Michelle numără zilele în minte. Când vasul va ajunge la destinaţie, ea va mai avea 10 zile până la marea confruntare.

33 de zile...

Trecuseră aproape 57 de zile de când făcuse pariul cu Anthony. Acum Michelle se afla în sala de conferinţe a lui Sam. Era dimineaţa devreme şi nici unul dintre membrii echipei nu sosise încă. Michelle examina pereţii pe care atârnau schiţele cu rezultatele nenumăratelor sesiuni de brainstorming. Îşi aminti cât de dornici au fost cu toţii să înveţe, cât de plini de speranţă, cât de naivi. Îşi aminti cât de multe dintre ideile iniţiale nu au fost niciodată puse în practică, cât de multe tranzacţii nu au mai fost încheiate şi cât de multe căi au dus în final la dezamăgiri cumplite.

există opțiunea de leasing: un proprietar dorește să își închirieze casa vacantă în valoare de 150.000 de dolari cu 1.200 de dolari pe lună incluzând opțiunea de a o cumpăra în trei ani în schimbul a 160.000 de dolari. Leasingul s-ar putea să fie mai avantajos decât cumpărarea. Dacă proprietatea se apreciază la 200.000 de dolari în trei ani, atunci vă exercitați opțiunea, cumpărați proprietatea și obțineți profit. Dacă nu, va trebui să mergeți mai departe și să căutați o altă posibilitate de a închiria în regim de leasing.

OAMENII CARE ÎMPRUMUTĂ BANI LICHIZI ÎN CALITATE DE PARTENERI

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 7: Obținerea lichidităților cu orice preț

Banii lichizi se referă la fondurile împrumutate din bănci și instituții specializate în acordarea împrumuturilor în condiții stricte de rambursare, în general la rata de piață a dobânzii. Banii se pot obține mai ieftin și de la cumpărători, în condiții mult mai flexibile în general. Din acest motiv cumpărătorii creativi au tendința de a epuiza sursele de bani înainte de a apela la industria bancară. Totuși, cei care împrumută bani lichizi sunt o sursă importantă de capital, la care cumpărătorii ajung să recurgă mai devreme sau mai târziu.

Cărți de credit: S-ar putea să vă coste o dobândă de 20%, însă dacă tranzacția este suficient de bună, vi se va garanta că veți primi lichidități sub formă de numerar din una sau mai multe cărți de credit. Sau puteți folosi propria carte de credit pentru a cumpăra ceea ce are nevoie vânzătorul – cum ar fi un bilet de avion – ca parte a plății în numerar.

Împrumuturi sub formă de capital propriu: Chiar și în perioade de criză financiară, există companii ipotecare și financiare dispuse să facă împrumuturi pentru a doua ipotecă garantată de casa cumpărătorului. Deseori investitorul care se află la început de drum va porni astfel. Un cuplu din Arizona a folosit un împrumut sub formă de capital de 20.000 de dolari pentru a achiziționa două case și pentru a-și rentabiliza investiția. Au ajuns chiar să aibă un modest flux pozitiv de numerar.

Refinanțarea ambarcațiunilor, mașinilor, aparatelor electronice și a altor proprietăți personale. Cei care împrumută bani sunt deseori dispuși să o facă folosind ca și garanție proprietățile personale de valoare. Un cumpărător avea nevoie de încă 2.000 de dolari pentru a cumpăra un imobil în condominium. Nu avea familie, nu avea parteneri la care să apeleze și nici

Erau și câteva puncte de lumină: Michelle zâmbi gândindu-se la Tilly și la Ursulețul care te însoțește întotdeauna. Din păcate, toate profiturile lor pluteau acum pe un vas leneș. Obținuseră profituri frumușele din două tranzacții imobiliare, însă acestea fuseseră înghițite de ipoteca enormă a unei case mari dintr-o zonă selectă. Acum ar vrea să schimbe decizia pe care o luase atunci. Jeremy încerca să o liniștească, spunându-i că se pregătea să-și lanseze afacerea cu pagina web și astfel urma să obțină o sumă enormă de bani. Ascultă estimările sale care însă nu îi inspirau deloc încredere. Întotdeauna a dat impresia că face mult mai puțin decât promite. Ăsta era stilul lui. Probabil că alesese bărbatul nepotrivit pentru echipă. Chiar și atunci când a sunat-o să-i spună că o companie de jucării ce făcea vânzări pe Internet este dispusă să cumpere 10.000 de ursulești, totul s-a dovedit a fi o promisiune deșartă. Compania nu s-a mai făcut auzită.

Dacă nu e una, e alta, se încuraja Michelle. Însă ceea ce o îngrijora cel mai mult era proprietatea vacantă pentru care plătea lunar sume imense.

Cum stătea ea cufundată în gânduri, Sam intră în birou. Michelle o întrebă ce vor face în privința casei aceleia mari și a plății lunare și mai mari. Sam își mușcă buzele.

– Știi că am fost oarecum împotriva cumpărării acelei proprietăți, Fluturaș?

– Chiar? întrebă Michelle, cu vocea tremurândă.

Sam părea calmă.

– Întotdeauna mă surprinde felul în care funcționează amintirile noastre. Și, revenind la acel moment, temerea mea era că vei folosi tot capitalul de care dispunem pentru nimic altceva decât niște plăți lunare consistente. Și se pare că am avut dreptate.

Michelle își lăsă capul în jos. În cele din urmă întrebă:

– Și care sunt opțiunile noastre în această privință?

– Ei bine, răspunse Sam. Am putea da un anunț în ziar în legătură cu o opțiune de leasing. Sunt sigură că vom scăpa de ea destul de repede, și sincer, s-ar putea să fie cea mai bună variantă.

– Da, dar nu îmi aduce banii de care am nevoie, spuse Michelle.

– Domnișoară, în acest moment, pierzi cam 8.000 de dolari pe lună – bani lichizi. Peste ceva timp vei rămâne fără banii pentru a doua rată a ipotecii și s-ar putea să te trezești în aceeași situație ca oamenii de la care cumperi proprietăți.

– Și cum funcționează opțiunea de leasing?[p.298] întrebă Michelle.

– Dai în ziar un anunț de genul – „Opțiune de leasing – Închirierea proprietății cu opțiunea de a o cumpăra". Ai dreptate, chestia asta nu îți va aduce suma de care ai nevoie, dar cel puțin nu vei mai pierde bani.

economii, însă deţinea o furgonetă nouă cu toate actele în regulă. A împrumutat banii folosind furgoneta drept gaj.

Banii lichizi cei mai „costisitori": în anunţurile de mică publicitate din ziarul local există fără îndoială o secţiune intitulată Bani de Împrumutat. Aceste anunţuri sunt date de persoane fizice sau de mici instituţii de împrumut care sunt specializate în împrumutarea banilor cu dobândă ridicată. De obicei nu le pasă de credibilitatea celui care împrumută – ci doar de garanţia pentru împrumut. Să presupunem că descoperiţi o casă foarte ieftină la 100.000 de dolari pe care o puteţi cumpăra dacă plătiţi 67.500 de dolari, bani lichizi, pe loc. Îi sunaţi pe cei care împrumută bani lichizi şi descoperiţi că aceştia sunt dispuşi să vă împrumute până la 75% din valoarea proprietăţii. Însă banii sunt „scumpi" – 14% dobândă PLUS 10 puncte (un punct reprezintă 1% din valoarea împrumutului). În acest caz, vă vor împrumuta 75.000 de dolari însă vor deduce 10 puncte (sau 7.500 de dolari) din suma care vi se dă – va trebui să returnaţi 75.000 de dolari la o dobândă de 14%, însă nu primiţi decât 67.500 de dolari. (V-am avertizat că este destul de scump!) Dar aşteptaţi! Să privim partea bună a lucrurilor. Aţi putut cumpăra o proprietate de 100.000 de dolari cu BAO (Banii Altor Oameni) şi nu aveţi de returnat decât un împrumut de 75.000 de dolari. V-aţi putea decide să o vindeţi cu 90.000 de dolari şi să obţineţi astfel un profit pe termen scurt de 15.000 de dolari. Nu vă pasă cât de mult vă costă să împrumutaţi banii atâta timp cât vă puteţi recupera investiţia vânzând rapid proprietatea. Singurul mod prin care această tehnică poate funcţiona este să negociaţi o SUPER tranzacţie. Însă este bine să ştiţi că atunci când găsiţi o super tranzacţie, găsiţi şi modalităţi de a obţine bani pentru a o încheia.

DEŢINĂTORUL DE IPOTECI CA PARTENER

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 8: Căutaţi reduceri care să vă facă bogat

Atunci când cercetaţi o proprietate trebuie să puneţi două întrebări esenţiale: Cât de mari sunt împrumuturile comparativ cu valoarea proprietăţii? Cine trebuie să le plătească? Majoritatea celor ce deţin ipoteci sunt bănci sau instituţii care acordă împrumuturi şi care sunt rareori flexibile sau originale. Însă din când în când deţinătorii de ipoteci pot fi şi persoane private. Iar aici începe partea frumoasă!

Deţinătorii privaţi de ipoteci sunt în general vânzători care au acceptat un bilet la ordin pentru partea lor de capital atunci când au vândut proprietatea. Acum primesc banii în timp, câteodată la rate ale dobânzii sub preţul pieţei.

Michelle nu înţelesese încă.

– Cine s-ar oferi să se angajeze la aşa ceva? întrebă disperată. Dacă tot îşi permit să plătească ipoteca, de ce nu şi-ar cumpăra o casă?

– Există oameni care dispun de fluxul de numerar necesar, însă nu au suma totală pentru un acont şi nu vor să procedeze ca noi. Ai şanse să găseşti o persoană destul de înstărită, un cuplu sau o familie care tocmai s-a mutat în oraş – poate unul dintre ei a fost transferat în interes de serviciu – şi doreşte să închirieze ceva pentru o anumită perioadă în care să cerceteze zona. Dacă se hotărăşte să cumpere casa, vei primi în cele din urmă suma pe care o ceri. Cel mai important este să nu mai pierzi capital.

– Există *vreo* posibilitate de a câştiga mai repede bani lichizi în această situaţie? întrebă Michelle, referindu-se şi de data aceasta la pariul cu Ericksen. Măcar în ultimele zile dinaintea termenului limită.

– Nici o bancă nu îţi va împrumuta mai mult de 75% sau 80% din valoarea proprietăţii. Iar în acest caz, probabil ai primi pentru a doua ipotecă cel mult 100.000 de dolari.

– Cel puţin aş obţine 100.000 de dolari bani lichizi care m-ar ajuta să mă apropii de suma de bani de care am nevoie.

– Tare aş vrea să nu-i fi spus socrului tău că vei câştiga un milion de dolari bani lichizi, spuse Sam, zâmbind pentru prima dată de la începutul conversaţiei. Următoarea dată când faci ceva de genul ăsta, lasă de înţeles că poţi avea un milion de dolari pe hârtie mai degrabă decât în bani lichizi.

Michelle se forţă să îi răspundă cu un zâmbet.

– Cred că am să dau anunţul acela în ziar. La anunţul anterior nu am primit nici măcar un răspuns în trei săptămâni.

– Încearcă să introduci ceva nou, o sfătui Sam. Oferă condiţii bune. Precizează că ai putea fi dispusă să suporţi o parte din cheltuieli sau să accepţi un schimb de locuinţe. „Deţin casă frumoasă, complet renovată, situată în cel mai select cartier, îmbunătăţiri considerabile, confort maxim. Aţi vrea să faceţi un schimb? Sau să acceptaţi o opţiune de leasing?" Arată potenţialilor clienţi puţină flexibilitate. Să vedem, poate obţinem un schimb.

– Un schimb? La ce bun? întrebă Michelle. Eu am nevoie de bani lichizi.

– Sunt absolut convinsă de asta. Dar e timpul să înfrunţi realitatea, domnişoară. Ai o proprietate pe care nu o poţi vinde. Şi nici nu o poţi transforma în lichidităţi. Nu poţi face nici un împrumut pe baza ei pentru că nu reprezintă o garanţie suficient de mare. În acest moment ne trebuie altceva care să se vândă mai repede.

Unii sunt dispuşi să îşi vândă biletele la ordin la un preţ redus în schimbul unor bani lichizi. Mai bine e să primeşti o sumă mare de bani lichizi acum, decât o sumă infimă peste câţiva ani.

Strategia constă în a-l convinge pe deţinătorul privat de ipoteci să reducă ipoteca în schimbul acordării de bani lichizi şi a cădea de acord asupra unui nou împrumut în schimbul proprietăţii care amortizează ipoteca al cărei preţ a fost redus. De exemplu, o casă de 100.000 de dolari are o primă ipotecă de 20.000 de dolari şi o a doua ipotecă de 60.000 de dolari. Vânzătorul îşi doreşte capitalul de 20.000 de dolari plătit în bani lichizi. Îl contactaţi pe al doilea deţinător de ipoteci şi cădeţi de acord să îi plătiţi 40.000 de dolari bani lichizi pentru biletul său la ordin de 60.000 de dolari. El îşi exprimă aprobarea în scris. Vechiul împrumut de 20.000 de dolari este amortizat. Cea de-a doua ipotecă de 60.000 de dolari este amortizată cu 40.000 de dolari bani lichizi. Iar cei 20.000 de dolari care rămân sunt plătiţi vânzătorului. Veţi sfârşi prin a deţine o casă cu o valoare de 100.000 de dolari şi o ipotecă de 80.000 de dolari. Fiecare câştigă, iar dvs. obţineţi un profit de 20.000 de dolari.

O variaţie în jurul acestei tehnici este să găsiţi o proprietate foarte valoroasă, să emiteţi un bilet la ordin pentru ea şi apoi să vindeţi noul bilet la ordin la un preţ redus unui investitor privat. Să presupunem că aţi găsit o casă cu o valoare de 100.000 de dolari şi o ipotecă de 40.000 de dolari. Vânzătorul explică cum mai degrabă ar vinde-o cu 80.000 de dolari, imediat. Ceea ce înseamnă că trebuie să daţi 40.000 de dolari acont. Emiteţi o nouă ipotecă în valoare de 60.000 de dolari pentru proprietate, la o rată a dobânzii de 10% şi vindeţi noul bilet la ordin la un preţ redus, unui investitor privat. Biletul la ordin are o valoare nominală de 60.000 de dolari cu plăţi anuale ale dobânzii de 6.000 de dolari, însă pe investitor îl costă doar 40.000 de dolari. Prin urmare, randamentul investiţiei este de 15% – fără a calcula cei 20.000 de dolari suplimentari incluşi în biletul la ordin. Vânzătorul obţine 40.000 de dolari bani lichizi, investitorul un bilet la ordin cu o dobândă de 15%. Iar dvs. cumpăraţi o proprietate fără a efectua nici o plată în bani lichizi.

Toate cele trei părţi nu au decât de câştigat.

PROPRIETATEA CA PARTENER

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 9: Îmbogăţiţi-vă folosind activele ascunse

Cumpărătorii hotărâţi învaţă să recunoască orice bunuri suplimentare aferente unei proprietăţi care ar putea fi vândute, pentru a creşte veniturile

– Dar nu mai avem timp, Sam.

– Înţeleg. Dar nici nu avem alte opţiuni. Lasă-te în voia reţelelor – inclusiv a Reţelei Infinite. Universul nu te poate ajuta dacă tu nu faci nimic. Trebuie să te mişti. În acest moment avem nevoie de mişcare. Am stat prea mult timp liniştite. Dă-i drumul. Pune lucrurile în mişcare. Asta trebuie să faci.

Michelle oftă.

– Şi mai e ceva, Michelle. Tonul serios al lui Sam îi atrase imediat atenţia lui Michelle. Am făcut tot ce mi-a stat în putinţă pentru a te învăţa să-ţi foloseşti cât mai bine intuiţia. De când mi-ai povestit pentru prima dată de această proprietate, îmi tot repeţi că lucrurile trebuie să iasă bine până la urmă pentru că aşa ţi-a spus ţie intuiţia. Însă nu este chiar atât de simplu. Intuiţia este ca o flacără slabă. Poate fi influenţată de foarte multe lucruri, însă există doi factori de care trebuie să o fereşti. Primul este lăcomia, al doilea este teama. Sunt ca doi oameni care încearcă să se intimideze unul pe celălalt. Frica te poate determina să nu faci ceva ce ar trebui să faci. Lăcomia te poate influenţa să faci ceva ce nu ar trebui să faci. Nu pot privi în inima ta, deşi ştiu că tu asta crezi câteodată, dar mi se pare – prin puterea înţelegerii retrospective...

– Mda, înţelegere retrospectivă, spuse Michelle.

– Mi se pare, repetă Sam, că de această dată te-ai lăsat pradă lăcomiei. Îmi amintesc de primele mele zile în domeniul imobiliarelor. Aveam foarte multă încredere în mine. Şi e uşor să ai încredere în tine când lucrurile par să meargă cum vrei tu. Însă şi eşecurile sunt necesare. Singurul mod în care un investitor poate deveni un specialist în domeniu este să piardă de câteva ori şi să-şi dea seama că nu există un filtru protector de siguranţă. Atunci când pierzi, pierzi, iar eşecul te poate costa o sumă enormă de bani. Deci sper măcar că înveţi ceva din acest proces. Dă anunţul acela în ziar, însă nu te limita doar la a aştepta să sune telefonul. Răspândeşte informaţia. Anunţă-i pe oameni că deţii o casă frumoasă pe care ai dori să o schimbi cu altceva. Cum ar fi o casă mai mică, fără nici o ipotecă. Să zicem că cineva are o casă de 400.000 de dolari – sumă la fel de mare ca valoarea capitalului tău în urma deţinerii acestei case – şi de-abia aşteaptă să se mute în cartierul ideal, dotat cu terenul de golf ideal. Este tipul de casă pe care am putea-o eficientiza?

– Eficientiza?

– Da, adică să o folosim pentru a refinanţa capitalul. Vezi tu, dacă am putea schimba o casă mare cu una mai mică ce să nu aibă nici o ipotecă, am putea refinanţa noua casă şi obţine ceva bani din ea. Mă urmăreşti?

obţinute prin vânzare. Există o gamă largă de astfel de bunuri – de la articole de mobilier până la porţiuni de teren.

Vânzarea Mobilierului: Un investitor plin de imaginaţie avea nevoie de 30.000 de dolari bani lichizi pentru a cumpăra un imobil de locuinţe. În timp ce le-a vizitat, a observat că aceste unităţi erau mobilate cu antichităţi. Mobila a fost scoasă din apartamente, recondiţionată şi vândută pentru obţinerea banilor necesari. Un alt investitor a cumpărat o clădire comercială, iar principalul chiriaş era un magazin de produse alimentare. A descoperit că toate articolele comerciale – casele de marcat, aparatura frigorifică etc. erau achitate. A apelat la o companie în domeniu care a cumpărat aparatele şi le-a închiriat în regim de leasing magazinului. Banii obţinuţi din leasing au fost folosiţi pentru cumpărarea întregii clădiri.

Vânzarea altor bunuri: Un alt investitor plin de imaginaţie din Florida mai avea nevoie de 5.000 de dolari pentru a cumpăra dreptul de proprietate asupra unei suprafeţe foarte valoroase de teren situate în apropiere de Orlando. Într-o zi, în timp ce se plimba pe terenul respectiv şi se gândea la o modalitate de a face rost de bani, observă o zonă mare acoperită cu ferigi frumoase, aşa cum găseşti numai la florării. Deoarece problemele conduc deseori la soluţii creatoare, făcu toate demersurile necesare pentru a vinde ferigile, obţinând astfel banii care i-au trebuit pentru încheierea tranzacţiei. Astăzi, proprietatea a devenit un parc de recreere – datorită unei parcele de ferigi şi unei minţi creative.

Vânzarea unei părţi a proprietăţii: În unele cazuri, o anumită proprietate este structurată astfel încât părţile sale – parcelele de pământ sau clădirile – pot fi vândute pentru a aduna fondurile necesare achiziţiei. Un investitor din West Bend, Wisconsin, a descoperit o casă foarte potrivită pentru o familie redusă, situată pe o suprafaţă de teren destul de extinsă. Preţul era de 99.000 de dolari. Deoarece trebuia să plătească toată suma în momentul cumpărării, a reevaluat proprietatea şi a identificat două loturi de teren de fiecare parte a casei. A vândut un lot pentru 15.000 de dolari, iar altul pentru 10.000 de dolari, bani care îi permiteau să plătească întreaga sumă pentru achiziţionarea proprietăţii. Totul a fost rezolvat printr-o tranzacţie simultană.

PERSOANELE PRIVATE CA PARTENERI

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 10: Dacă nu aveţi bani, cineva trebuie să aibă

Cereţi Situaţia Financiară a partenerului dvs. de afaceri: în cazul tranzacţiilor în care este necesar sprijinul partenerilor, investitorii de succes vor oferi echipei

– Mda, răspunse Michelle cu ezitare.

Sam dădu din cap.

– Michelle, când eşti conştientă de gravitatea situaţiei, când nu înţelegi nimic, trebuie să fii dispusă să faci orice este necesar. Aşa că apucă-te de treabă.

– Bine, spuse Michelle.

În timp ce se îndrepta către uşa biroului, Sam o strigă:

– Mai întâi dă anunţul la ziar. Trebuie să apară în numărul de mâine.

Şi chiar a apărut. Michelle nu a făcut altceva decât să reformuleze ceea ce i-a spus Sam cu voce tare:

Casă deosebit de frumoasă
Cartier select
Îmbunătăţiri considerabile
Caut schimb sau opţiune de leasing
Flexibilitate *ridicată*

Michelle se îndrepta către uşa vilei lui Sam, când auzi telefonul mobil. Era Stephanie care suna din biroul lui Sam.

– Michelle, telefoanele de aici sună întruna în legătură cu anunţul tău. Oamenii par cu adevărat interesaţi de condiţiile pe care le oferi. Nu am ştiut ce să le spun, însă mi-am notat o listă de numere. Au sunat cel puţin 12 persoane.

– Poţi să-mi trimiţi prin fax numele şi numerele de telefon ale acestor persoane?

– Sigur că da. Eşti acasă la Sam acum? Îţi trimit imediat totul.

– Mulţumesc, Stephanie. Şi redirecţionează următoarele apeluri pe telefonul meu celular. Michelle închise. Intră în casă, în acel loc familiar în care începuse totul nu cu mult timp în urmă. Trecu prin dreptul dormitorului în care se trezise în prima dimineaţă în care Sam a luat-o să alerge cu ea până la Stâncă. În ultimele două luni, nu-şi amintea să fi ratat vreo alergare de dimineaţă, în afara zilelor de duminică, rezervate odihnei. De câteva ori a fost pe punctul de a rata ora de jogging, însă acum devenise un obicei înrădăcinat. De fiecare dată când îşi termina alergările, simţea un flux de energie invadându-i corpul şi ştia că această energie suplimentară o va ţine trează până noaptea târziu. Când era

toată puterea de care au nevoie şi vor merge la locul tranzacţiei cu încredere. De exemplu, un cumpărător cu imaginaţie din Albuquerque a convins un vânzător să reducă cu 20% preţul unui imobil cu 11 apartamente şi să-şi investească banii într-o ipotecă condiţionată, pe baza situaţiilor financiare ale partenerilor săi. Ambii parteneri ai cumpărătorului erau milionari şi nu reprezentau pentru el o relaţie tocmai de neglijat atunci când a trebuit să se confrunte cu un vânzător experimentat.

Împrumutaţi banii partenerilor pentru plata acontului. Deseori un partener de investiţii poate fi convins să îi împrumute cumpărătorului întregul acont sau o parte a acestuia. Împrumutul ar putea sau nu să fie garantat printr-un contract fiduciar. În orice caz, cumpărătorul care nu dispune de fondurile necesare pentru plata acontului nu ar trebui să îi ofere partenerului dreptul la o parte din proprietate – decât dacă este absolut necesar. Parteneriatele în care dreptul asupra proprietăţii este împărţit sunt costisitoare atunci când se face un calcul la nivelul întregii durate de viaţă a investiţiei.

Fluxul tău de numerar/Capitalul meu sau o combinaţie de acest tip: Deseori partenerul pune la dispoziţie altceva decât bani lichizi pentru a face posibilă o tranzacţie. Un investitor din Florida a cerut ajutorul unui partener pentru a cumpăra un motel. Partenerul şi-a folosit portofoliul de acţiuni ca şi garanţie pentru a împrumuta 20.000 de dolari, esenţiali pentru încheierea tranzacţiei.

Tu aduci banii; eu timpul şi expertiza: Acesta este cel mai obişnuit parteneriat: în schimbul banilor necesari pentru încheierea tranzacţiei şi deseori în schimbul banilor necesari pentru compensarea fluxurilor de numerar negative, partenerul primeşte o parte din dreptul de proprietate.

Un investitor la început de drum din Atlanta care nu avea în buzunar decât 100 de dolari – banii de chirie – a putut încheia prima tranzacţie folosind 2.000 de dolari de la partenerul său. O echipă tată-şi-fiu, din San Diego, a găsit un partener care dispunea de 7.000 de dolari necesari pentru achiziţionarea unui imobil în condominium. Un investitor din Los Angeles a apelat la mai mulţi parteneri pentru a face rost de banii necesari (148.000 de dolari) pentru achiziţionarea unei proprietăţi cu 72 de apartamente. Indiferent cât de mare este suma investită de parteneri, principiile sunt întotdeauna aceleaşi.

CUMPĂRĂTORII CA PARTENERI

Tehnica Nici un Ban Jos nr. 11: Rentabilizaţi proprietatea astfel încât să deveniţi bogat

Ori de câte ori faceţi o ofertă pentru a cumpăra o anumită proprietate la preţul X într-un X număr de zile, semnaţi un document oficial numit Ofertă

mai tânără, obosea la o jumătate de oră după cină şi se culca de obicei înainte de 9:30. Evident că apoi prezenţa copiilor i-a crescut nivelul de energie. Însă acum era mai mult de-atât.

Poate că termenul limită o stimula să stea trează până târziu. Se gândea în permanenţă la Nicky şi la Hannah – şi la Gideon. Spiritul lui Gideon părea a fi cu ea în permanenţă, oferindu-i energia necesară să meargă mai departe şi să-şi recapete familia.

În ciuda riscului cu care se confrunta, nu-şi amintea nici o perioadă din viaţa ei în care să fi fost mai încântată de faptul că trăieşte. Poate datorită alergărilor. Poate datorită fluxului de idei care îi invadau în mod constant mintea. Stătea trează fără probleme mult după 11:00 noaptea şi rareori dormea după 5:45. Se trezea pregătită să înceapă o nouă zi.

Îi plăcea foarte mult să trăiască la cote maxime, să ştie că viitorul ei depinde de un fir de aţă. Îi privea altfel pe oameni acum, oamenii îngrădiţi la locul de muncă, legându-şi viaţa de altcineva cu putere asupra lor, şi sacrificându-şi o parte de libertate pentru puţin mai multă siguranţă. Îşi aminti un moment de la Stâncă în care Sam îi spuse: Nu există decât două porţi în viaţă. Una pe care scrie „Siguranţă" şi alta pe care scrie „Libertate." Dacă o alegi pe prima, le pierzi pe amândouă.

Când Sam îi spuse toate acestea, Michelle gândi că e nebună. Însă mai târziu, văzu că lucrul pe care şi-l doreşte cel mai mult în viaţă este siguranţa. Voia să se poată întoarce acasă, la o casă a ei, însă mai presus de orice la o familie pe care o iubeşte. Voia să simtă că nimic şi nimeni pe lume nu poate să le facă rău – ei şi copiilor ei. Vroia să fie ca într-o gogoaşă de mătase. Şi totuşi, îşi dădu seama acum, după ce a trăit de ambele părţi ale ecuaţiei, că nici o altă viaţă nu se compară cu vitalitatea pe care o simte acum, cu claritatea gândirii ei, cu rapiditatea şi hotărârea pasului. Era un stil de viaţă pe care nu l-ar fi ales niciodată dacă nu ar fi fost obligată să îl experimenteze. Iar acum, după ce a fost forţată, înţelese pe deplin ce a vrut Sam să spună.

Nu ar mai fi ales niciodată în viaţă poarta pe care scrie „Siguranţă". „Libertate" era singura opţiune posibilă. Se repezi către aparatul de fax unde găsi lista trimisă de Stephanie, iar în timp ce stătea la masa din bucătărie şi sorbea dintr-o ceaşcă de ciocolată fierbinte, îi sună telefonul mobil.

– Alo, Michelle la telefon.

– Dvs. sunteţi doamna care doreşte să facă schimb de case?

– Da. Aţi dori să daţi ceva în schimbul unei proprietăţi frumoase dintr-un cartier select?

de Cumpărare. În esenţă, Oferta de cumpărare este o opţiune pe termen scurt. Este un contract cu titlu executoriu care obligă vânzătorul să vă vândă proprietatea într-un anumit interval de timp. De exemplu, să presupunem că faceţi o ofertă pentru a cumpăra o casă în valoare de 100 000 de dolari, perioada de închidere a tranzacţiei expirând peste 60 de zile. Practic, aveţi la dispoziţie 60 de zile. Dar dacă vă contactează cineva ÎN TIMPUL acestei perioade de 60 de zile, ÎNAINTE de a prelua efectiv titlul de proprietate şi vă oferă 110.000 de dolari pentru poziţia dvs.? Aţi putea renunţa la contract în favoarea acestui cumpărător şi obţine un profit net de 10.000 de dolari? Răspunsul este da. Noul cumpărător finalizează achiziţia în numele dvs. Pentru a vă consolida poziţia din punct de vedere legal, introduceţi întotdeauna aceste trei cuvinte în oferta de cumpărare, după numele dvs.: *şi/sau cedează*. Această observaţie vă oferă dreptul de a cumpăra proprietatea ŞI/SAU de a atribui contractul altei persoane (consultaţi-vă cu avocatul dvs. pentru a afla mai multe detalii).

Un investitor foarte creativ pe nume John a început să cumpere proprietăţi în cazul cărora dreptul de răscumpărare a ipotecii fusese stins pe cale legală. Pentru aceasta folosea o strategie unică. În loc să cumpere şi să păstreze proprietăţile, renunţa imediat la ele. Tranzacţiile sale aveau acelaşi tipar: o casă estimată la 80.000 de dolari era cumpărată în condiţiile în care dreptul de răscumpărare a ipotecii fusese stins pe cale legală pentru 60.000 de dolari cu un acont foarte mic. Apoi dădea un anunţ în ziar oferindu-se să vândă din nou casa la 80.000 sau 90.000 de dolari – bani jos. Primea foarte multe telefoane. Profitul lui John venea sub forma unor plăţi făcute pentru o a doua ipotecă. Nu prea pare a fi un venit substanţial, dar trebuie să ţinem cont de faptul că John cumpăra şi renunţa la patru – cinci case PE LUNĂ! Ultima dată când am vorbit cu el, numărul total al caselor pe care le cumpărase şi la care renunţase, rentabilizându-le, se ridica la 800. Capitalul acumulat din a doua ipotecă se ridica la milioane de dolari, cu un flux de numerar de zeci de mii de dolari pe lună.

Un investitor şi soţia sa se aflau în vacanţă într-o renumită staţiune de schi din Colorado. Pentru a putea primi o reducere de impozit pentru excursie, au petrecut mai multe ore cercetând toate cotaţiile proprietăţilor imobiliare şi au descoperit ceea ce noi numim „cea mai proastă casă din cel mai bun cartier". Era estimată la 1.250.000 de dolari în timp ce celelalte proprietăţi din jur erau cotate la o sumă între 2.000.000 şi 5.000.000 de dolari. Investitorul a oferit 800.000 de dolari bani lichizi. Oferta sa a fost ridicată la 900.000 de dolari. Aceasta din urmă a fost semnată de ambele părţi cu o dată de închidere a tranzacţiei peste 90 de zile. În timpul acestei perioade de 90 de zile, a re-vândut proprietatea şi a obţinut o ofertă de 1.150.000 de dolari – cu

– Da, se pare că vă pot oferi ceva care să vă convină. Am câteva rubine foarte frumoase din America de Sud pe care le-aş putea da în schimbul dreptului de proprietate asupra casei.

– O, mulţumesc foarte mult. Însă se pare că nu sunt chiar ceea ce îmi doresc eu acum. Sunt în căutarea unui lucru pe care să îl pot transforma imediat în bani lichizi.

– Dar pietrele pot fi vândute.

– Atunci de ce nu le vindeţi chiar dvs.?

– Pur şi simplu caut un lucru în schimbul căruia să pot da întregul stoc de care dispun. Mai precis o casă în care să locuiesc.

– Trebuie să recunosc, domnule, că nu m-am gândit la posibilitatea de a accepta pietre preţioase în schimbul proprietăţii.

– Atunci gândiţi-vă şi revin eu cu un telefon.

– Aveţi în vedere următorul lucru: dacă doriţi să vă exprimaţi propunerea în scris, s-ar putea să fiu dispusă să o analizez. Trebuie să o fac cunoscută şi asociaţilor mei.

Când închise telefonul, scutură din cap. Rubine din America de Sud. Ce oare mai urma – Podul Brooklyn? „Poate că ar fi putut da în schimbul rubinelor 10.000 de ursuleţi din pluş", râse Michelle în sinea sa. Cel puţin era şi o parte comică în toate astea.

Următoarele două ore le-a petrecut răspunzând la mesajele trimise de Stephanie. Când era pe punctul de a da ultimul telefon, primi alt apel. Răspunse.

– Michelle la telefon.

– Cred că dvs. sunteţi doamna pe care o caut, spuse bărbatul de la capătul firului. Numele dvs. este Michelle Ericksen?

– Da, sunt Michelle Ericksen.

– Numele meu este Fred Tandy. Am primit o scrisoare de la dvs. în urmă cu aproximativ 30 de zile în care vă exprimaţi interesul faţă de un imobil de apartamente pe care eu îl deţin în zona Branson din Riverdale. Michelle încercă din răsputeri să îşi amintească la ce scrisoare se referea. Trimisese cel puţin 500 de scrisori în ultimele şase săptămâni la tot felul de oameni din ţară.

– Va trebui să fiţi puţin mai explicit. Pe ce stradă mai exact?

– Pe strada Parkinship. Michelle îşi aminti vag de un imobil de apartamente aflat într-o stare destul de jalnică, însă acum imaginea îi reveni în minte atât de intens, încât era surprinsă cum de a putut să uite prima dată. A pus tot felul de întrebări unui administrator care nu purta cămaşă şi mirosea a bere şi marihuana şi mărturisi fără probleme că proprietarul, aflat în afara statului, nu se interesa niciodată de clădirea sa.

exact 250.000 de dolari mai mult decât preţul de cumpărare cu care a achiziţionat el proprietatea.

Deoarece a inclus fraza *şi/sau cedează*, a putut acorda proprietatea noului cumpărător şi obţine un profit de 200.000 de dolari, bani lichizi, în câteva luni. A câştigat o sumă substanţială de bani, fără a deţine măcar o zi proprietatea.

Acesta este avantajul tehnicii de renunţare şi rentabilizare.

SLUJBA CU JUMĂTATE DE NORMĂ CARE VĂ ADUCE 120 DE DOLARI PE ORĂ

Cumpărarea proprietăţilor imobiliare este un joc cu cifre.

S-ar putea să fie nevoie ca din 200 de proprietăţi să alegeţi doar 20 care vi se par promiţătoare. Dintre acestea numai 10 merită să fie vizitate. Iar dintre acestea, doar pentru două sau trei se va întocmi o ofertă. Apoi s-ar putea să mai fie nevoie de 10 oferte scrise înainte ca un vânzător să fie de acord cu condiţiile dvs. Nu vă descurajaţi. Ţineţi cont de rata de rentabilitate a orelor pe care le investiţi. Să presupunem că investiţi 100 de ore în cercetări şi negocieri pentru a încheia o tranzacţie imobiliară profitabilă care vă aduce un profit net de 10.000 de dolari. Este ca şi cum aţi câştiga 100 de dolari pe oră. Aţi fi dispuşi să investiţi o parte din timpul dvs. liber dacă aţi şti că în cele din urmă veţi obţine un profit net de 100 de dolari pe oră? Absolut!

Ei bine, cifrele cresc. Să presupunem că mai petreceţi 50 de ore amenajând proprietatea; aţi putea creşte valoarea proprietăţii cu 10.000 de dolari. Ceea ce înseamnă încă 200 de dolari pentru efortul dvs.

Apoi să presupunem că mai petreceţi două ore pe săptămână lucrând la acea proprietate – sau 100 de ore pe an – iar valoarea proprietăţii creşte cu 10.000 de dolari. Ceea ce înseamnă încă 100 de dolari pentru efortul investit.

Prin urmare, investiţi 250 de ore pentru a găsi, cumpăra, repara şi gestiona proprietatea. Profitul este acum de 30.000 de dolari. Într-un an, este posibil să transformaţi o proprietate într-o maşină de produs bani care vă aduce un profit net de 120 de dolari pentru fiecare oră investită.

Şi dacă aţi avea două proprietăţi de acest fel? Dar trei? Şi totul poate fi făcut de la masa de bucătărie!

– Da, acum îmi amintesc. Cu ce vă pot ajuta?

– Nu am fost în ţară în ultimul timp. Am primit un teanc de scrisori şi acum, după mai multe săptămâni, ajung în sfârşit să îi contactez pe toţi cei care mi-au scris.

– Atunci eram interesată dacă sunteţi dispus să vindeţi. Sunt investitor în afaceri imobiliare. Îmi place să cumpăr proprietăţi la cele mai bune preţuri. Nu ştiu care este situaţia dvs., însă poate aţi fi interesat de o vânzare sau un schimb.

– De un schimb. Este o opţiune interesantă. De fapt nu m-am gândit niciodată serios să vând imobilul, însă am descoperit de curând că administratorul apartamentelor mele îşi însuşeşte o parte din banii primiţi pe chirii, nu plăteşte toate facturile şi nici nu face reparaţiile de care răspunde. Mi-am dat seama de toate astea când am văzut că un chiriaş a fost deconectat de la energia electrică şi, ştiind că există un contor centralizat, m-a sunat panicat încercând să afle ce s-a întâmplat. Se pare că administratorul a fost plecat şi nu ştim unde se află în acest moment.

Michelle aprecie inocenţa interlocutorului ei, însă se gândi că nu avea rost să adauge nimic în legătură cu administratorul, atâta timp cât proprietarul înţelesese perfect despre ce este vorba.

– Soţia mea şi cu mine deţinem această clădire de mai mulţi ani, timp în care am fost plecaţi din oraş, iar acum intenţionăm se revenim. Soţia mea mă roagă de mult să ne întoarcem, însă eu sunt tot timpul pe drumuri din cauza serviciului. M-am hotărât în cele din urmă să pornesc o afacere pe cont propriu. Ce rost are o slujbă bună dacă familia suferă din cauza ei?

Pulsul lui Michelle se acceleră. De această dată chiar putea avea încredere în intuiţia ei, deoarece ea şi acest bărbat se puteau ajuta unul pe altul. Şi anume să încheie o tranzacţie corectă, avantajoasă pentru ambele părţi.

– Dl. Tandy, întâmplarea face să deţin o casă frumoasă care a fost complet renovată. Este situată într-un cartier select care are propriul teren de golf. A fost cotată la 1,2 milioane de dolari. Iar în acest moment ipoteca este de 800.000 de dolari. Căutam un apartament mai vechi, fără îmbunătăţiri, în schimbul căruia să dau această casă.

Dl. Tandy râse când văzu cât este de directă.

– Casa pare a fi exact ceea ce caut, iar clădirea pe care o deţinem noi sigur are nevoie de nişte îmbunătăţiri considerabile. Însă tranzacţia depinde de cât de mult ne place casa pe care o deţineţi dvs. Nu intenţionăm să ne întoarcem în Riverdale în următoarele două-trei

De aceea spunem: *Nu aştepta până să cumperi proprietăţi imobiliare. Cumpără proprietăţi imobiliare şi aşteaptă.*

REVIZUIRE SUCCINTĂ A SISTEMULUI IMOBILIAR

1. **Pentru a fi un investitor de succes, trebuie să găsiţi valoarea sau să o creaţi.** Iată ceea ce căutaţi:
   - Situaţii în care vi se oferă reduceri de preţ
   - Proprietăţi cu probleme
   - Oportunităţi de conversie
2. **Succesul în afacerile imobiliare se reduce la stăpânirea următoarelor trei aptitudini specifice:**
   - Găsirea tranzacţiilor: Cum să găsiţi proprietăţi imobiliare la preţuri avantajoase
   - Finanţarea tranzacţiilor: Cum să obţineţi credite ipotecare şi cum să găsiţi modalităţi de plată
   - Rentabilizarea tranzacţiilor: cum să recomercializaţi proprietatea repede şi profitabil

Procesul are şapte etape:

Etapa întâi: Cumpăraţi proprietăţi imobiliare situate la o distanţă de cel mult 60 de km de casa dvs. Locuinţe pentru familii restrânse, blocuri de apartamente, imobile în condominium şi reşedinţe urbane. Nu vă apropiaţi de altceva.

Etapa a doua: Alegeţi un teritoriu ţintă cu o suprafaţă de aproximativ 2-3 km şi deveniţi expert în această zonă. Veţi putea încheia între 3 şi 10 afaceri profitabile în fiecare an. Fiţi primul. Concentraţi-vă asupra teritoriului ţintă, însă luaţi în considerare şi orice altă proprietate situată pe o rază de 50 de mile.

Etapa a treia: Folosiţi una dintre cele nouă metode de găsire a vânzătorilor motivaţi. Există numeroase motive pentru care oamenii doresc să îşi vândă proprietăţile.

Etapa a patra: Analizaţi fiecare tranzacţie potenţială punând cinci întrebări cheie: Care este preţul? Care este starea proprietăţii? Care sunt condiţiile? Ce se poate spune despre locaţie? Este vânzătorul foarte motivat să vândă?

Etapa a cincea: Determinaţi ce tehnică Nici un Ban Jos folosiţi.

Etapa a şasea: Scrieţi oferte pentru toate proprietăţile cărora le-aţi acordat 12 puncte sau mai mult.

Etapa a şaptea: Cumpăraţi proprietăţi! Păstraţi-le sau renunţaţi la ele, rentabilizându-le!

luni, însă de îndată ce revenim aici, vom analiza în mod sigur propunerea dvs.

Michelle simţi că se prăbuşeşte.

– Nu am putea face în aşa fel încât să încheiem tranzacţia puţin mai devreme? Am anumite motive personale pentru care trebuie să trec imediat la acţiune în această privinţă.

– Actualul contract de muncă expiră de-abia peste două sau trei luni, deci nu văd cum ne-am putea ocupa de tranzacţie mai curând.

– Aţi menţionat că opinia soţiei dvs. are un rol decisiv în ceea ce priveşte acceptarea sau respingerea propunerii mele. De ce nu îi povestiţi soţiei despre conversaţia noastră pentru a vedea dacă doreşte să vadă casa sau nu? Sinceră să fiu, primesc întruna telefoane de la oameni care sunt interesaţi de această proprietate şi am dat anunţul la ziar de-abia ieri. Am primit deja 13 telefoane, însă intuiţia îmi spune că dvs. sunteţi cel cu care trebuie să merg până la capăt.

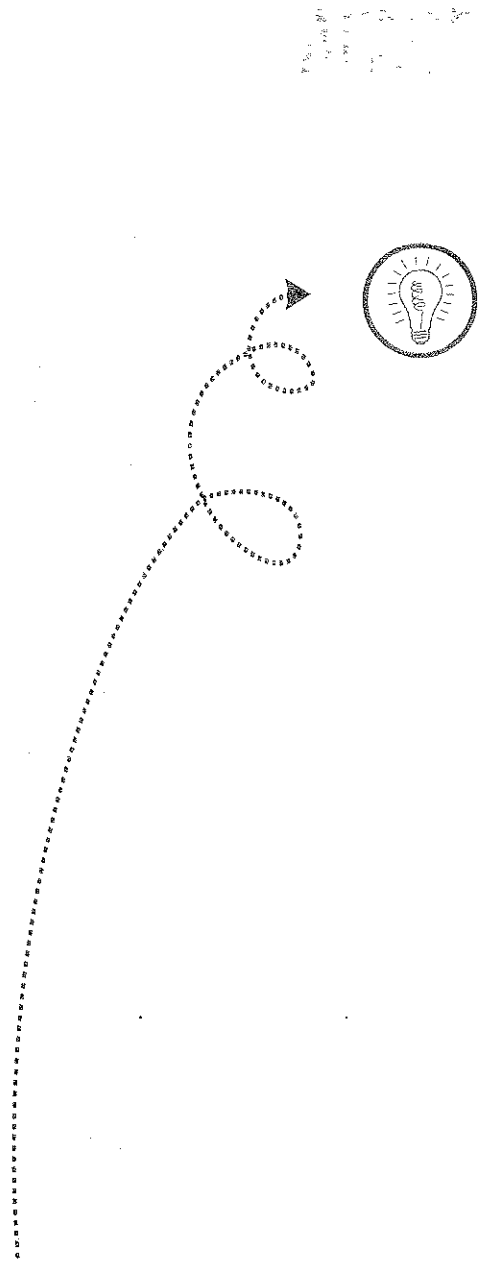
– Dnă. Ericksen, sunteţi o persoană foarte interesantă şi apreciez sinceritatea dvs. În regulă, voi vorbi soţiei mele despre asta şi vă voi contacta cât pot de repede.

Michelle închise telefonul, sperând că direcţia precesiunii sale se va dovedi de această dată pozitivă. Se întoarse la lista de telefoane, îşi făcu o salată şi adormi în faţa şemineului, prea epuizată pentru a-şi mai lua cina frugală sau a-şi schimba hainele.

La început nu dormi bine, însă mai târziu căzu într-un vis adânc. O forţă nevăzută o ridica dincolo de tavanul dormitorului ei. Plutea liberă în aer. Sub ea era vila lui Sam, înconjurată de luminiţele licărinde ale oraşului adormit. Mai departe, înaintând sus către cer, văzu oraşele din jur strălucind în întuneric. Plutea din ce în ce mai sus, până când luminile a o sută de metropole, a o mie de orăşele scânteiau în noaptea minusculă de dedesubt, legate prin fâşii de lumină. Urcă din ce în ce mai mult, până când văzu întregul pământ – un vapor albastru navigând pe un ocean imens de stele.

Voia să mai rămână puţin acolo, deasupra pământului, însă se trezi departe în spaţiu, sub soare şi planetele sale, înaintând repede prin Calea Lactee. Plutea şi mai departe, dincolo de spirala galaxiei Andromeda şi cele două trilioane de lumini scânteietoare. Toate petecele de lumină pe care le vedea – în sus, în jos, pretutindeni în jurul ei – nu erau stele, ci luminile ce veneau dinspre galaxia de stele.

Michelle văzuse în reviste imagini cu galaxii, însă nu mai călătorise până acum printre ele – nu în acest fel, plutind aproape de Dumnezeu.



Pe măsură ce mintea ei ajunse la o nouă dimensiune, extinsă, propriile probleme se reduseră la proporţii subatomice.

Nu îşi amintea călătoria înapoi. Se trezi dintr-o dată privind o femeie ce dormea liniştită în pat înainte de răsăritul soarelui. Simţea o dragoste intensă pentru femeia aceea, oricine ar fi fost ea – atât de vulnerabilă, şi totuşi atât de puternică. Atât de neînsemnată şi totuşi atât de măreaţă. Apoi îşi dădu seama că acea femeie este chiar ea.

Când se trezi era deja dimineaţă. Ochii îi erau umezi. Însă înlăuntrul sufletului fu cuprinsă de o pace nesfârşită pe care nu o mai simţise de câteva luni.

23 de zile...

În ultimele câteva zile, Michelle încercase de câteva ori să îl contacteze pe dl. Tandy, însă se părea că el şi soţia lui erau din nou plecaţi din oraş, din moment ce numărul pe care el i-l dăduse nu mai era alocat.

Nici o problemă, se gândi ea mai întâi, atâta timp cât apăreau alte căi promiţătoare. Însă pe măsură ce le urma, una câte una, se dovedeau a fi departe de ceea ce îi trebuia ei. Acum, numai câteva zile o despărţeau de termenul de plată a unei alte rate ipotecare de 8.000 de dolari. Îşi aminti de o poveste pe care o auzise când era mică despre un bărbat care îşi încarcă barca cu tot felul de comori. Barca se scufundă din cauza comorilor, iar bărbatul se înecă. Oare această „comoară" de casă îi va îneca barca, şi o dată cu barca, şi pe ea?

De ce am încheiat oare tranzacţia asta? se întreba aproape tot timpul. *De ce? De ce? De ce? Dacă aş fi continuat ca până atunci... Să fi cumpărat numai proprietăţi mici. Mă simţeam în largul meu cu aceste tranzacţii. Ştiam ce fac.*

Într-o după-amiază, în timp ce stătea în sala de conferinţe a lui Sam, reproşându-şi hotărârea luată atunci şi gândindu-se în acelaşi timp la următoarea mişcare, Stephanie îi aduse un mesaj. Michelle se uită la el cu atenţie şi înşfăcă repede cel mai apropiat telefon din preajmă.

– Domnul Tandy?

– Da, bună ziua, dnă. Ericksen. Soţia mea aşteaptă cu nerăbdare să vadă casa pentru că se pare că ştie destul de bine zona. Am aranjat să ajungem acolo în week-end. Dacă proprietatea corespunde aşteptărilor noastre, s-ar putea să încheiem tranzacţia în foarte scurt timp.

În timp ce vorbea, Sam intră în sala de conferinţe. Michelle acoperi receptorul şi îi şopti:

ESCALADAREA MUNTELUI MILIONULUI PRIN INTERMEDIUL AFACERILOR

Unul dintre cele mai rapide moduri de a acumula avere este să escaladaţi Muntele Afacerilor. Dacă doriţi să ajungeţi pe vârful muntelui repede şi să obţineţi un profit de un milion de dolari într-un an sau chiar mai repede – aveţi nevoie de trei lucruri.

Un Vis: o viziune clară şi o motivaţie puternică
O Echipă: o reţea de parteneri extrem de inteligenţi
O Temă: un produs, serviciu sau idee care să vă aducă un milion de dolari

Unde puteţi găsi un produs „care să spargă piaţa"? În realitate astfel de produse există pretutindeni în jurul dvs. Chiar acum staţi în mijlocul a milioane de produse de acest tip.

Russell H. Conwell, în celebrul său discurs „Întinderi de Diamante", a spus:

„O, prieteni, dacă aţi privi puţin în jurul vostru şi aţi vedea ce îşi doresc oamenii şi ceea ce ar trebui să le furnizaţi voi, şi aţi nota toate acestea, calculând profiturile pe care le-aţi obţine astfel, v-aţi da seama atunci care este cheia. Abundenţa se ascunde chiar în sunetul vocii voastre."

În sunetul vocii voastre? Sună prea simplu, nu-i aşa? Totuşi fiecare companie puternică a început de la o idee în mintea cuiva. O idee strălucită, nebună, cum ar fi Mickey Mouse sau Apple Computer. Sau una extrem de simplă şi de comună ca Arm & Hammer Baking Soda sau Kellogg's Corn Flakes. De ce nu aţi putea şi dvs. să veniţi cu o astfel de idee? Vi s-a întâmplat vreodată să aveţi ideea de a aduce pe piaţă un produs sau serviciu nou... iar apoi, după câteva luni, să vedeţi pe altcineva punând în practică aceeaşi idee? V-aţi spus vreodată: „Hei, asta e ideea mea... Eu aveam de gând să fac asta"?

Ei bine, acum este rândul dvs. să puneţi în practică ideea de un milion de dolari şi să o transformaţi în realitate.

În cursul zilei de astăzi, puneţi-vă întrebările care încep cu „ce-ar fi dacă"?

Ce idee de un milion de dolari îmi zboară chiar acum prin minte?

– Se pare că tipul cu imobilul de apartamente se gândeşte să facă un schimb cu casa noastră.

Sam încuviinţă.

– Domnule Tandy, mă bucur foarte mult să aud asta. Când veniţi exact? Bine, atunci vă voi aştepta la aeroport poimâine, la 9:30 dimineaţa, în regulă? Excelent. Mergem direct să vedem casa dacă sunteţi de acord. Se poate să arunc şi eu o privire asupra imobilului înainte de a ajunge dvs. aici?

– Da, spuse dl. Tandy. Am vorbit deja cu noul administrator care este dispus să vă arate apartamentele mâine. Acum avem trei apartamente libere – noroc că nu avem mai multe, deci vă veţi putea forma o idee despre cum arată interiorul.

– Şi ce preţ cereţi?

– Ca şi dvs., aştept să obţin o estimare din partea unui cunoscător în domeniu. Vom porni de la această sumă.

– Şi ce ipotecă are imobilul?

– O, nici vorbă de aşa ceva. Totul a fost plătit.

Ăsta e omul meu.

– Mulţumesc, domnule Tandy. Ne vedem poimâine, la 9:30 dimineaţa.

Michelle închise telefonul şi se uită la Sam, care stătea cocoţată pe marginea mesei de conferinţă.

– Ce părere ai? întrebă Sam, care surprinsese părţile relevante ale conversaţiei.

– Mi-e frică să spun că sună bine – nu aşa bine cum credeam eu odinioară, dar în orice caz... Este un imobil cu 20 de apartamente vis-à-vis de locul în care se construieşte noul mall. Clădirea este veche, iar apartamentele mici, din câte am înţeles de la administrator. Deşi e posibil să nu fie tocmai persoana în măsură de asemenea evaluări, spuse cu oarecare scârbă, amintindu-şi mirosul de băutură şi droguri.

Dacă ar putea fi transformat într-un spaţiu de birouri, ar fi mult mai valoros, continuă ea. Dar trebuie să mă uit mai întâi la el, mâine se pare.

– Foarte bine, spuse Sam, iar privirea ei senină şi aprobativă îi şterse lui Michelle aproape întreaga durere a remuşcărilor de mai devreme.

20 de zile...

După ce încheie tranzacţia, Michelle fu cuprinsă de o stare de uşurare şi frică în acelaşi timp. Gata cu proprietatea cea mare şi cu plăţile lunare de 8.000 de dolari. Michelle era acum mândra proprietară a unui imobil

Ce-ar fi dacă aş putea observa o anumită nevoie la oamenii din jurul meu care ar sta la baza unei afaceri profitabile?

Ce-ar fi dacă aş cunoaşte pe cineva care a avut o idee excelentă de afaceri, însă nu a pus-o în practică?

Nu vă preocupaţi de modul în care veţi pune lucrurile la punct sau de unde veţi face rost de banii necesari, nici măcar de felul în care veţi găsi oamenii care şi-ar putea dori să vă cumpere produsul. Mai întâi născociţi ideea.

Imaginaţi-vă cum ar fi să aveţi o afacere de multe milioane de dolari.

CELE MAI AVANTAJOASE PISTE PENTRU ANTREPRENORI

Există peste şase milioane de companii în America de Nord. Dintre aceste companii, 98% au mai puţin de 100 de angajaţi şi înregistrează anual venituri nete de mai puţin de un milion de dolari. Dorim să vă arătăm cum să ajungeţi printre cei mai buni 2% – cu doar câţiva angajaţi şi cum să câştigaţi nu mai puţin de un milion de dolari, venit net, anual. Sună interesant?

Pentru a face acest lucru, va trebui mai întâi să vă „şlefuiţi" aptitudinile de antreprenor. Spre sfârşitul secolului trecut, peste 90% dintre noi eram antreprenori mici. În timpul Revoluţiei Industriale, am părăsit fermele şi am plecat la oraş pentru a ne găsi de lucru. Am renunţat la independenţă în schimbul unui salariu constant şi sigur. Adio visuri! Acum suntem nevoiţi să ne întoarcem la ferme – ca să spunem aşa – la responsabilitatea financiară individuală.

Lumea caută cu disperare să aibă mai mulţi antreprenori. Conform lui Warren Buffett, există doar două modalităţi de a face avere: găsind valoare sau creând valoare. Antreprenorii găsesc şi creează valoare pentru alţi oameni, cu un anumit produs. Antreprenorii creează locuri de muncă, hrănesc entuziasmul oamenilor şi practic asigură funcţionarea sistemului. Ei întrevăd posibilităţi acolo unde alţii nu le pot vedea. Antreprenorii au în vedere să devină bogaţi. Pe măsură ce se îmbogăţesc, îmbogăţesc şi vieţile celorlalţi. Obiectivul nostru este să trezim antreprenorul care se ascunde în fiecare

de 20 de apartamente care avea nevoie de lucrări de 100.000 de dolari pentru a fi „pus pe picioare".

Conform evaluărilor, clădirea valora puţin sub un milion de dolari. Capitalul lui Michelle în acea casă era de 400.000 de dolari. Bani pe care i-a folosit pentru acont, întrucât vânzătorul a fost cel care a finanţat tranzacţia, oferindu-i un împrumut de 600.000 de dolari. După plata chiriilor, Michelle a mai rămas cu un flux de numerar pozitiv destul de restrâns. Era pur şi simplu terorizată gândindu-se la sutele de probleme ascunse care ar putea apărea din senin. A reuşit să-şi repare greşeala comisă cu vechea tranzacţie, înainte ca aceasta să devină o adevărată catastrofă. Dar ar putea-o oare transforma şi într-un succes?

Michelle era în Mercedesul lui Sam, pe locul de lângă şofer, în timp ce se îndreptau către clădirea de pe strada Parkinship.

– Bravo, Fluturaş, ai făcut progrese mari în ultimele două luni. Eşti proprietarea unui imobil de apartamente având un capital de 400.000 de dolari, imobil pe care cred că jumătate din oamenii din această zonă a oraşului l-ar dori. Însă să ne uităm mai atent la el. Să vedem cu ce avem de-a face.

Au parcat maşina în faţa clădirii. Michelle se uită vis-à-vis să vadă exact locul pe care a început să fie construit mall-ul. Majoritatea caselor din jur fuseseră eliberate şi în curând urmau a fi demolate sau mutate, iar nu după mult timp achiziţia ei va deveni o proprietate comercială de categoria întâi. Rămânea de văzut dacă putea să o transforme în capital într-un interval scurt de timp.

Sam ieşi din maşină şi cercetă atent clădirea.

– Vreau să intru puţin înăuntru, spuse. Uite ce aş face dacă aş fi în locul tău, Michelle. Clădirea asta are nevoie de multe reparaţii, şi sincer nu cred că ai timp pentru aşa ceva. Îţi sugerez să îi contactezi pe proprietarii mall-ului şi să vorbeşti cu responsabilii de afaceri imobiliare din subordinea lor. S-ar putea să caute proprietăţi în jur, să rişte să cumpere orice, întrucât valoarea lor va creşte considerabil după construirea mall-ului. Pot transforma clădirea în spaţiu de birouri, deci într-un loc extrem de profitabil. Ceea ce vrem *noi* să facem este să scăpăm de această proprietate cât mai repede, rentabilizând-o. Şi chiar asta se va întâmpla. Este o altă situaţie profitabilă pentru ambele părţi.

– Nu înţeleg prea bine.

dintre voi. Pe măsură ce fructificaţi posibilităţile de câştig financiar, veţi face ca toată lumea să se simtă mai bine, în nici un caz mai rău.

Majoritatea oamenilor sunt obişnuiţi cu câteva modele antreprenoriale, însă în realitate există zeci de astfel de modele. În continuare vă prezentăm 10 dintre cele mai des întâlnite. Unele dintre acestea vor funcţiona cu siguranţă şi pentru dvs.

1. Modelul C către CI: Companii care vând unor Clienţi Individuali (precum Wal-Mart, McDonald's)
2. Modelul C către C: Companii care vând altor Companii (OfficeMax sau Sisco Foods)
3. Modelul C către G: Companii care vând Guvernelor/agenţiilor guvernamentale (Fedco)
4. Modelul C către U: Companii care vând Organizaţiilor Umanitare şi de întrajutorare (Supa de Pui şi Crucea Roşie)
5. Modelul C-P: Cumperi cota-parte deţinută de şeful tău şi devii proprietar
6. Modelul C către C^2: Companii care vând unor Clienţi – Societate Mixtă (marketing în reţea, Avon, USANA etc.)
7. Modelul C către C2: Companii care vând unor companii Societate Mixtă (Parteneriat între două companii)
8. Modelul CI către CICGU: *Intra-prinzător* (n.t. persoană care funcţionează ca întreprinzător în vânzarea bunurilor şi serviciilor unei firme în interiorul şi uneori şi în afara ei) care vinde către C,CI, G sau U în calitate de angajat împuternicit (3M)
9. Modelul C către CICGU: Brevetaţi-vă ideile şi vindeţi-le către CI, C, G, sau U (de exemplu bateriile Duracell)
10. Modelul C către CICGU: Consultaţi-vă cu C,CI,G,U în privinţa ideilor

– În acest moment imobilul valorează aproape un milion. Dar ca spaţiu de birouri – ceea ce poate deveni după amenajarea străzii – aceeaşi proprietate va valora probabil între 1,5 şi 2 milioane de dolari. Poate găseşti pe cineva care să îţi dea 1,5 milioane de dolari. Practic ceea ce faci este să împarţi profiturile viitoare, primind în schimb cota-parte care îţi revine *chiar acum*.

– Şi dacă persoana respectivă nu este de acord?

Sam îi aruncă o privire tăioasă.

– Tu ce crezi?

– Cred... că trebuie să caut un alt investitor în proprietăţi imobiliare care să vadă acelaşi potenţial. Şi asta repede.

Sam aprobă.

– Trebuie să cercetăm toate proprietăţile din această zonă, inclusiv pe cele de vis-à-vis pentru a vedea dacă există vreun investitor interesat de transformarea imobilului în spaţiu pentru birouri.

– În regulă, Sam. Chiar asta am să fac.

Michelle începu să discute cu cei care se ocupau de investiţiile pentru mall, însă nu aşteptă să primească un răspuns din partea corporaţiei. Îşi petrecu restul zilei telefonând fiecărui agent imobiliar important din oraş. După ce a lăsat cel puţin 15 mesaje şi a vorbit direct cu alţi 25 de agenţi imobiliari, a luat în sfârşit legătura cu cineva care cunoştea o altă persoană. Aceasta, la rândul ei, ştia unde se află un investitor care căuta de mult timp un proiect de amploarea celui despre care vorbea Michelle.

A fost stabilită o întâlnire pentru ziua următoare, la sediul investitorului. După negocierea sumelor şi după programarea închiderii tranzacţiei peste 10 zile, Michelle rămânea, scăzând comisioanele şi costurile aferente, cu un cec de 550.000 de dolari.

Nu era ceea ce vroia ea. Nu era ceea ce îi trebuia. Însă nu cu mult timp în urmă, această cifră i-ar fi tăiat respiraţia. Într-o perioadă atât de scurtă, Sam o transformase într-un expert în afaceri.

Cele 10 zile erau suficiente pentru efectuarea inspecţiilor şi obţinerea aprobărilor. 550.000 de dolari. Dar ar putea obţine nişte bani şi din celelalte surse de venit. Peste 10 zile era termenul limită pentru întâlnirea cu Ericksen.

PLAN DE MARKETING DE UN MINUT*

Înainte de a vă lansa afacerea, completaţi următorul plan de marketing alcătuit din patru puncte. Revizuiţi-l câte un minut în fiecare zi. Veţi fi uimit de rezultatele obţinute.

UNU. IMAGINEA DE ANSAMBLU: CE CONDIŢII EXTERNE ÎMI VOR AFECTA IMAGINEA ÎN ACEST AN?

Cercetaţi cele şase tendinţe majore din industria dvs. Identificaţi o oportunitate (+) şi o provocare (-) care se pot ivi în anul următor:

Economie:	(+) _____	(-) _____
Concurenţi principali:	(+) _____	(-) _____
Tehnologie:	(+) _____	(-) _____
Ecologie:	(+) _____	(-) _____
Social/Cultural:	(+) _____	(-) _____
Juridic/Politic:	(+) _____	(-) _____

* Planul de marketing de minut a fost conceput de Mark Victor Hansen, Robert G. Allen şi John Robert Eggen.

10 zile...

De îndată ce intră în holul clădirii de birouri a lui Sam, Stephanie îi înmânâ un mesaj ce fusese lăsat pe telefon:

– Michelle, cred că trebuie să citeşti asta imediat.

Încă euforică după o sesiune revigorantă de exerciţii fizice şi meditaţie la Stâncă, Michelle aruncă o privire asupra mesajului de la Tilly. *Sună-i pe cei de la Hasbro imediat. A apărut o problemă în legătură cu Ursuleţul care te însoţeşte întotdeauna.*

Sam se năpusti în sala de conferinţe şi dădu telefonul înspăimântător.

– Oh, Michelle, spuse Ira Schwinn, vice-preşedinta departamentului de producţie de la Hasbro. Vasul care transportă jucăriile s-a blocat din cauza unei furtuni năprasnice şi a vânturilor extrem de puternice care vin dinspre sudul Taiwanului. Tocmai am fost anunţaţi că echipajul a fost nevoit să urmeze un traseu ocolit pentru a evita furtuna. Se pare că transportul va întârzia cel puţin trei zile.

Michelle se întristă din nou, dându-şi seama că întâlnirea cu Ericksen se apropia, iar marfa ei zăcea într-un vapor în mijlocul Pacificului.

Nu vom avea banii la timp, se gândi ea. *Tot efortul ăsta pentru nimic.*

Michelle se năpusti în biroul lui Sam. Sam vorbea la telefon, cu scaunul ergonomic îndreptat către imensele ferestre din sticlă mată ce aveau vedere spre parc. Se întoarse pentru a o saluta pe Michelle, acoperi receptorul cu mâna şi îi şopti: *Numai o clipă.*

Michelle se plimba dintr-un capăt în altul al biroului lui Sam. De îndată ce Sam închise telefonul, Michelle izbucni:

– Sam, totul se năruieşte.

Sam respiră adânc.

– Michelle, e ca într-o piesă dintr-aceea în care joacă elevi. Haos complet până în seara premierei, când totul iese perfect.

Michelle clătină din cap.

– Gata cu vorbele încurajatoare. Tocmai am primit un telefon de la Hasbro. Se îndreaptă un uragan dinspre Taiwan, iar vasul nu poate să ajungă la timp.

Sam căzu pe gânduri când auzi această veste proastă.

Michelle începu să vorbească din nou, de data aceasta pe un ton mai plângăreţ:

DOI. DESTINAȚIA MEA: CARE SUNT SCOPURILE MELE ÎN AFACERI PENTRU ANUL URMĂTOR?

Scopuri financiare	*Scopuri legate de marketing*
Care este principalul scop cu privire la vânzări?	Număr total de unități vândute?
$_____	$_____
Care sunt costurile de producție?	Numărul total de clienți din baza de date?
$_____	$_____
Cât reprezintă cheltuielile pentru marketing?	Cheltuieli pentru îmbunătățirea calității produsului?
$_____	$_____
Cât reprezintă cheltuielile de regie?	Cheltuieli pentru îmbunătățirea costurilor pe vânzare?
$_____	$_____
Care este profitul estimat/pierderea estimată?	Suma totală donată în scopuri caritabile?
$_____	$_____

TREI. CLIENȚII MEI: CINE SUNT CLIENȚII MEI ȘI CE ÎȘI DORESC?

Intervievați-i pe oamenii de succes din industria dvs., care nu sunt concurenți, și aflați următoarele informații:

Cum arată clientul meu perfect? Vârstă _____ Sex_____

Ocupație_____ Venit_____ Locație_____

Ce își dorește clientul meu perfect? _____

Ce beneficiu oferit de produsul meu este cel mai mult prețuit de clientul perfect?

PATRU. SISTEMELE MELE DE MARKETING: ÎMI VOI SERVI CLIENȚII ÎN MOD EFICIENT?

Produs: Date fiind dorințele clienților mei și produsele concurenților, cum îmi pot poziționa produsul pentru a fi superior? Care este AOP-ul meu?

Care este Avantajul meu cel mai important? _____

Care este Oferta mea senzațională? _____

Care este Promisiunea mea puternică? _____

Stabilirea prețului: Cum îmi pot ambala produsele astfel încât să fie percepute ca având o valoare superioară netă comparativ cu cele ale concurenței?

_____

Distribuție: Cum îmi pot livra produsele eficient și prompt clienților (direct sau prin intermediari?)?

1._____ 2._____ 3._____

– Sam, nu pot să-mi pierd copiii. Nu ai putea să-mi împrumuți tu banii?

– Dar în contractul tău este clar prevăzut că nu poți împrumuta banii. Trebuie să îi câștigi.

– Trebuie să facem *ceva*. Poate poți să-mi vinzi una dintre clădirile tale cu o reducere semnificativă. Aș fi de acord să ți-o vând înapoi de îndată ce îmi recuperez copiii. Ericksen nu ar ști niciodată...

– Însă *eu* aș ști...

– Sam, e vorba aici despre copiii mei... Sunt dispusă să fac orice. Chiar să-l înșel pe Ericksen dacă trebuie.

Sam plecă privirea și dădu ușor din cap.

– Michelle, mi-e greu să-mi închipui prin ce treci. În locul tău, sincer nu știu ce aș face. Însă ceea ce propui tu este imoral.

– Da, dar Ericksen nu a făcut lucruri imorale când mi-a luat copiii?

– Ba da, spuse Sam. Și va suporta consecințele negative ce decurg din asta.

– Ce vrei să spui, Sam?

– Este unul dintre lucrurile despre care ți-am vorbit – spirala Milionarului Iluminat[P.23]. Există o precesiune pozitivă și una negativă.

– Da, mi-amintesc. Dar nu e decât o *teorie*...

– Nu e o teorie. Este chiar modul în care funcționează lumea. Integritatea nu este doar un mod *plăcut* de viață. Este singurul mod posibil. Dacă nu ești cinstit, urmările acțiunilor tale te vor doborî în cele din urmă. Așa cum pe aripile unui avion se formează gheață, până ce acesta nu mai poate să zboare. De aceea nu putem spune nici măcar o minciună cât de *mică*. Ea te va plasa pe spirala negativă – pe o pantă întunecată, cum ar spune Darth Vader. Singura atitudine care te poate ridica este atitudinea iluminată, cea care îți impune să dai dovadă de o sinceritate impecabilă. Chiar și atunci când oamenii îți fac rău, singura opțiune pentru tine este drumul ascendent.

Michelle dădu din cap, refuzând să asculte.

– Când eram mică..., începu Sam, eu și cu cei patru frați ai mei făceam zmee din hârtie.

Michelle își dădu ochii peste cap. *Of, altă analogie de-a lui Sam.*

Sam dădu impresia că nu observă.

– Ne-a luat aproape toată ziua să confecționăm zmeul. Pentru cadru, am tăiat bucăți subțiri de lemn din stâlpii unui gard. Pentru corp, am folosit sacoșe de cumpărături de culoare maro. Lipiciul l-am obținut amestecând apă cu făină. Pentru coadă am tăiat o cârpă veche. După-

Publicitate: Stabiliţi ordinea în care veţi testa diferite canale media cu sau fără costuri pentru a obţine poziţia cea mai importantă:

Radio_____ TV_____ Ziare_____ Poştă directă_____ Internet_____
PR gratuit_____Altele _____

(Pe măsură ce testaţi fiecare metodă, determinaţi costul pe poziţia cea mai avantajoasă [CPP – costul publicităţii împărţit la numărul de oameni care răspund]. Scopul este să descoperiţi ce mijloace media vă asigură cel mai scăzut CPP.)

Vânzări personale: Stabiliţi ordinea metodelor testate pentru a transforma poziţiile cele mai avantajoase în clienţi efectivi:

Telefoane _____ Telemarketing _____ Internet _____
Întâlniri între patru ochi _____ Grupuri _____ Poştă directă _____ Angrosişti _____ Altele _____

(Pe măsură ce testaţi fiecare metodă, determinaţi costul pe vânzare [CPV – costul publicităţii plus costurile vânzărilor împărţit la numărul de vânzări]. Scopul este să obţineţi cel mai scăzut CPV.)

Promoţii de vânzări: Ce oferte speciale voi testa pentru a-i stimula pe clienţi să-mi încerce produsele pentru prima dată ? _____
_____

Informaţii de marketing: Cum îmi voi urmări şi analiza activităţile săptămânale de marketing pentru a măsura progresul în realizarea scopurilor ce trebuie îndeplinite într-un an? _____
_____

Experţi în marketing: Ce experţi voi consulta pentru a-mi îmbunătăţi tehnicile de marketing? _____

masa târziu, când a început să adie vântul, am luat-o la fugă pe câmpuri
cât puteam de repede.

– Nu vrei, te rog, să treci la subiect, spuse Michelle, pierzându-şi răbdarea.

Sam nu o băgă în seamă.

– Zmeul se ridica în adierea vântului... era cea mai frumoasă, cea mai energizantă senzaţie... să simţi rezistenţa băţului în mână. Însă zmeul nu zbura dacă nu era vânt. Domnişoară, de fiecare dată când ai o problemă, vii fuga aici de parcă ar fi sfârşitul lumii. Problemele nu te doboară. Sunt asemenea vântului. Nu poţi zbura fără ele.

Sam se uită drept în ochii lui Michelle până când ea îşi coborî privirea.

– Într-adevăr, zmeul este ridicat de vânt, însă ceea ce îl menţine în aer e faptul că cineva pe pământ are o mână puternică. Trebuie să nu te abaţi de la valorile tale – de la integritatea ta. Ele constituie ancora ta. Dacă renunţi la ele... ei bine, nu după mult timp, zmeul se va prăbuşi.

Michelle începea să se enerveze.

– Sam, deja mi-am pierdut soţul. Dacă îmi pierd şi copiii, nu cred că mai am pentru ce să trăiesc.

Sam îi răspunse la fel de dur:

– Este cel mai egoist lucru pe care l-am auzit vreodată de la tine.

S-au uitat una la alta timp de câteva secunde.

– Dar ăsta e adevărul, Sam. Nu-mi pasă ce spui. Dacă am ajuns până aici şi totuşi îi pierd, prefer să mor. Se aşeză pe unul dintre scaunele pluşate şi îşi acoperi faţa cu mâinile.

Sam trase adânc aer în piept şi se aşeză lângă ea.

– Unul dintre îndrumătorii mei spirituali se numea Buckminster Fuller. Nu l-am întâlnit niciodată. Însă câţiva dintre mentorii pe care i-am avut au studiat sub îndrumarea lui. Era un om uimitor. E creatorul cupolei geodezice. Nu a ajuns niciodată doctor, însă a primit peste 20 de titluri onorifice. A scris 40 de cărţi. Este deţinătorul a peste 500 de brevete. A fost un adevărat geniu.

Michelle îi aruncă o privire lui Sam. *Şi unde vrea să ajungă cu asta?*

– În tinereţe însă era un ratat din toate punctele de vedere – a fost exmatriculat de la Harvard de două ori. S-a căsătorit cu o femeie cu bani, însă i-a irosit pe toţi. Când fiica i-a murit în braţe din cauza unei boli, a căzut într-o depresie atât de profundă, încât s-a gândit să se sinucidă. În timp ce stătea pe malul Lacului Michigan, s-a hotărât să înoate până la capătul puterilor, să se scufunde sub valuri şi să moară. Şi stând aşa, avu o epifanie. A fost ca şi cum Dumnezeu i-ar fi vorbit, povestea el mai târziu. Chiar şi după 50 de ani îşi amintea fiecare cuvânt.

TEHNICI DE MARKETING ÎNTR-UN MINUT

Marketingul este oxigenul afacerilor noi. Dan Kennedy, cel mai mare „guru" al marketingului, ilustrează puterea marketingului cu rezultatele a două mesaje publicitare aproape identice. Ghiciți care dintre următoarele mesaje publicitare l-a depășit pe celălalt cu un punctaj de 8 la 1.

Mesajul 1: Aduceți muzică în viața dvs.
Mesajul 2: Aduce muzică în viața dvs.

Par similare. Însă primul mesaj a adus 10.000 de dolari, iar al doilea 80.000 de dolari. Aceasta este diferența dintre supraviețuire și succes enorm. În această pagină vă vom arăta elementele esențiale ale succesului în marketing în trei etape simple.

Etapa întâi: Căutați Dependenți. Nu, nu ne referim la dependenți de droguri, ci la dependenți în sensul pozitiv al cuvântului. Fiecare dintre noi este dependent în sens pozitiv de ceva – gimnastică, diete, golf, sport, jucării de pluș, mâncare, hobby-uri, ciocolată, bani, rugăciuni, mame însărcinate, jocuri video. Dependenții sunt cei mai fideli clienți. Dependenții cumpără repede și des. Dependenții vorbesc cu alți dependenți. Motto-ul dvs.: dependenții suntem noi.

Etapa a doua: Faceți în așa fel încât mesajele dvs. publicitare să genereze dependență. Ați auzit despre Ofertă Unică de Vânzare. Iată cum puteți face ca OUV să determine dependență în sens pozitiv.

- *Avantajul Esențial.* Ce avantaj „obține" clientul de la dvs., și nu îl poate obține de la concurență? Căutătorii de aur din anii 1870 au cumpărat jeans Levi Strauss deoarece aceștia erau întăriți cu un nit din cupru. Nici o altă firmă nu a putut concura, de aceea Levi's a devenit simbolul rezistenței la îmbrăcămintea masculină de lucru. Care este „nitul din cupru" pentru produsul dvs.? Trebuie să îl găsiți și să vă lăudați cu el.
- *Oferta senzațională.* Recunoașteți o afacere bună atunci când o vedeți? Opt CD-uri cu muzică la un cent! Asta da afacere bună! A adus o avere casei de discuri Columbia House. Ce bonusuri ați putea oferi pentru a „îndulci" afacerea? O perioadă de garanție mai mare? Un cupon de

– Și ce s-a întâmplat? întrebă Michelle, care uitase dintr-o dată de problemele ei.

– Iată mesajul pe care l-a auzit: Bucky – asta era porecla lui. Tu nu ești doar al tău. Ești al Universului întreg. Fii sigur că dacă îți dedici timpul și atenția pentru a face bine altora, Universul te va susține întotdeauna la momentul potrivit.

S-a întors acasă și a refuzat să vorbească următorii doi ani. În tot acest timp a meditat. Apoi și-a petrecut următorii 50 de ani într-o frenezie a creației. Și-a spus *Cobai B. B* de la Bucky. Cobaiul B s-a hotărât să își dedice viața în folosul lumii. Venitul pe care îl obținea din numeroasele sale brevete îl dona imediat în scopuri caritabile. Își făcea contabilitatea astfel încât la sfârșitul lunii să nu-i mai rămână nici un cent în cont. În unele luni dona și un milion de dolari. Nu i-a lipsit nimic până la sfârșitul vieții. Știa că Universul îl va susține întotdeauna la momentul potrivit.

Sam se opri.

– Michelle, ai făcut tot ce ți-a stat în putință. Ai muncit. Te-ai rugat. Ți-ai folosit intuiția. Ai donat. Ai aplicat fiecare formă de pârghie pe care ți-am arătat-o. Nu mai trebuie să faci decât un lucru.

Michelle ridică privirea către mentorul ei.

– Să nu te mai îndoiești, Fluturaș.

Ultima zi:
Două ore...

Viețile noastre se schimbă aproape fără să ne dăm seama, zi de zi. Căsnicia ni se ruinează, obținem o diplomă, copiii devin dintr-o dată adolescenți.

Însă câteodată totul se schimbă într-o fracțiune de secundă. Suferim un accident de mașină, primim o moștenire neașteptată, suntem concediați.

Căsătoria, moartea soțului ei, momentul în care judecătorul a acordat socrilor custodia temporară a copiilor – toate acestea i se păreau lui Michelle momente care i-au schimbat radical viața și pe care Universul i le-a scos în cale.

Iar următoarele câteva minute promiteau a aduce aceeași schimbare bruscă. Michelle și Jeremy erau singuri în sala de conferințe. Ceilalți, printre care și Sam, s-au gândit că prezența lor nu ar face altceva decât să genereze o tensiune și mai mare, deși așteptau cu toții nerăbdători – „ca niște vulturi", glumi Summer, să vadă care sunt rezultatele.

reduceri? Un CD-ROM gratuit? Ceva ce nu costă mult, însă vă oferă o valoare netă. Includeţi în preţul dvs. o marjă suficient de mare pentru a oferi bonusuri „surpriză".

- **Promisiune puternică.** Oferiţi o garanţie clară, care să nu genereze confuzii. Apoi măriţi preţul produsului. Hotelurile Marriott promit: „Masa dvs. gata în 30 de minute, în caz contrar, v-o plătim noi." O promisiune cu adevărat îndrăzneaţă! Faceţi promisiuni îndrăzneţe pe care să le puteţi respecta.

Etapa a treia: Măriţi-vă pârghia, asociindu-vă cu parteneri. Asociaţi-vă cu oameni care au deja relaţii cu grupuri existente de dependenţi pozitivi. Obţineţi acordul lor de a vă introduce produsul pe piaţa clienţilor lor, în schimbul unei cote-parte din profit. Cooperarea este preferabilă competiţiei. Căutaţi dependenţi. Creaţi această dependenţă printr-o OUV puternică. Măriţi-vă pârghia. Revizuirea listei timp de un minut în fiecare dimineaţă vă va face să depăşiţi 99% dintre companiile din întreaga lume. Aceasta este promisiunea noastră.

ANTIMARKETING: ATRAGEREA CLIENŢILOR PERFECŢI

În paginile anterioare, am învăţat principiile manifestării abundenţei. Acum vom aplica aceste principii în domeniul marketingului. Tehnicile marketingului tradiţional (publicitate, promovare şi PR) solicită emisfera stângă a creierului– numere, contingente, baze de date, indici de închidere şi aşa mai departe. Ceea ce urmează să învăţaţi este marketingul care solicită emisfera dreaptă a creierului. Nu se referă nici la marketingul relaţional, nici la cel de gherilă. De fapt este o tehnică atât de revoluţionară, încât noi am ales să o numim antimarketing.

Stacy Hall şi Jan Brogniez, în noua lor carte *Attracting Perfect Customers*, afirmă că principalul motiv pentru care atât de multe companii eşuează în afaceri se *datorează faptului* că irosesc prea mulţi bani în tehnici de marketing tradiţional pentru găsirea sau „ţintirea" clienţilor.

Hall şi Brogniez propun să punem sub semnul întrebării adevărul afirmaţiilor unor oameni de afaceri: „Este dificil să găsim clienţi buni, trebuie să îi furăm de la concurenţă şi pentru a-i păstra, trebuie să facem faţă în permanenţă

Sam avea dreptate ca de obicei. Nu doar în privinţa tensiunii pe care ar fi generat-o prezenţa mentorului care să asiste la triumful sau eşecul ei, ci şi în privinţa modului în care Michelle îşi folosea intuiţia. Cu câtva timp în urmă Sam o sfătuise să asculte vocea Reţelei Infinite, indiferent unde ar duce-o. Astfel ar putea obţine rezultatele pe care le voia, însă urmând o cale perpendiculară pe cea pe care spera ea să o urmeze.

Anul viitor pe vremea asta, Michelle va fi în mod sigur o femeie bogată. Va fi strâns o mică avere din afaceri imobiliare, dată fiind experienţa acumulată şi reţeaua din ce în ce mai mare de persoane de contact. Chiar în această dimineaţă, nu cu mult timp în urmă, devenise posesoarea unui cec de 550.000 de dolari, după încheierea tranzacţiei cu privire la vânzarea imobilului de apartamente.

Şi totuşi îi mai trebuiau 450.000 de dolari până la un milion.

Nu contase pe faptul că activităţile lui Jeremy legate de Internet i-ar putea aduce procentul ce îi lipsea. Planurile sale păreau întotdeauna cam grandioase; problemele cu Summer nu au prevestit nimic bun; iar puţin după aceea site-ul a fost distrus.

Iar acum se părea că întregul ei viitor – căci ce viitor ar mai fi avut fără copiii ei – depindea de câteva clickuri ale mouse-ului.

Jeremy o linişti că totul se va termina cu bine. În ultimele 21 de zile, el şi Summer au lucrat din greu zi şi noapte pentru a elabora sistemele de vânzare a „Instrucţiunilor Milionarului Iluminat" la momentul stabilit.

Jeremy, care se autoproclamase vraciul calculatoarelor, spuse că în ultimele 90 de zile învăţase despre calculatoare tot atâtea lucruri cât învăţase Michelle despre jucării şi afaceri imobiliare. Învăţase în acelaşi timp şi o lecţie despre umilinţă. De data aceasta salvase toate datele şi avea deja patru sau cinci servere pregătite în cazul unei defecţiuni de sistem.

Se înţelegea mai bine cu Summer. Ea îşi găsise rolul potrivit – acela de a comunica – vorbind cu oamenii din spatele biţilor şi baiţilor şi reparând greşelile făcute câteodată de Jeremy din cauza stilului său prea brutal.

Numele de cod al proiectului era Operaţiunea Peştele Flămând, iar Ziua Peştelui Flămând – ziua în care ar urma să vândă Ghidul Milionarului Iluminat – a fost fixată pe 6 decembrie, ora 10 a.m. Michelle făcuse presiuni asupra lui Jeremy să fixeze această dată cel puţin cu o zi mai devreme, însă din cauza diverselor probleme cu care s-au confruntat, acest lucru s-a dovedit a fi imposibil. Iar acum, cu numai două ore înainte de termen, timpul pentru startul operaţiunii lor era calculat cu aceeaşi precizie ca pentru o lansare NASA.

cerinţelor lor, din ce ce în ce mai numeroase şi mai complexe." În schimb, ei recomandă aplicarea principiilor de atragere a clienţilor, astfel încât „clienţii perfecţi să se îngrămădească la uşa noastră în mod regulat".

Ce!? Asta înseamnă reducerea bugetelor pentru publicitate şi renunţarea la campaniile prin poştă? Exact! Pentru a-şi argumenta punctul de vedere, Hall şi Brogniez au adunat poveşti de succes impresionante despre companii mari şi mici. „Se spune că 20% din clienţii unei companii asigură între 50 şi 80% din profituri." Dacă aceşti 20% aduc marea majoritate a profiturilor, de ce ar mai avea nevoie compania de ceilalţi 80%? Este posibil să construiţi o afacere în care fiecare client să fie „cel mai bun", sau cum s-ar spune „cel mai perfect."

Într-adevăr. „Este diferenţa dintre a munci din greu pentru găsirea clienţilor şi a-i atrage către organizaţia voastră „ca prin minune".

Prin urmare, cum procedaţi? Începeţi prin a pune patru întrebări fundamentale cu privire la afacerea dvs:

1. Cum arată clientul meu perfect? (Imaginaţi-vă clientul ideal.)
2. Ce îl animă pe clientul meu perfect? (Care sunt valorile interioare ce îl însufleţesc?)
3. Ce aşteptări vreau să aibă clientul perfect de la mine? (În loc să faceţi cercetări de piaţă pentru a descoperi ce îşi doresc clienţii, puneţi-vă această întrebare pentru a vedea cu precizie ce doriţi DVS. să furnizaţi! Cu alte cuvinte, dacă nu vreţi să lucraţi vinerea, înseamnă că doriţi să atrageţi clienţii care se aşteaptă ca dvs. să faceţi acest lucru.
4. Ce trebuie să îmbunătăţesc în afacerea mea pentru a atrage mai mulţi clienţi perfecţi?

Conform lui Hall şi Brogniez: „Cu cât ştiţi mai bine ce aşteptări *doriţi* să aibă clienţii perfecţi de la dvs., cu atât aceştia vor apărea într-un număr mai mare – cât se poate de repede".

Vă încurajăm să folosiţi atât strategiile „emisferei stângi" pentru atragerea clienţilor, cât şi cele ale „emisferei drepte" pentru a vă maximiza eforturile de marketing.

Jeremy verificase de două ori toate sistemele. Companiile emitente de cărţi de credit erau gata. De o importanţă extremă era faptul că Jeremy negociase cu asociaţii lor pentru ca, în schimbul unui comision mai ridicat, Michelle să primească primul milion de dolari din profit. Acest aspect al tranzacţiei ar putea reduce substanţial timpul de completare a milionului de dolari. Prin „substanţial" se referea la o jumătate de oră. Iar jumătate de oră mai aveau şi ei până să încaseze banii.

Jeremy îşi dădu pe spate spătarul scaunului şi îşi frecă mâinile. Nu era pentru prima dată când Michelle vedea acest gest şi dintr-o dată îi aminti de Uriah Heep. Apoi începu să-şi pocnească încheieturile, ca şi cum ar fi avut tot timpul din lume.

– Jeremy, îmi pare rău, îi spuse ea, dar deja sunt atât de agitată...

– Michelle, relaxează-te. Mai avem câteva minute până la 10. Uită-te la mine: sunt un tip care a învăţat să se bazeze pe intuiţie, iar acum intuiţia îmi spune că totul se va termina cu bine.

– Chiar crezi asta? Michelle se uită neliniştită la calculator.

– Am învăţat să fac gestul ăsta – adică să am încredere în el – de la tine şi de la Sam. Îşi apăsă pieptul.

– Tare aş vrea să nu fi ajuns pe muchie de cuţit. Se uită la ceasul digital. Peste nici două ore trebuie să fiu la fostul meu socru cu o servietă plină de un milion de dolari bani lichizi – iar eu nu am decât puţin peste 500.000 de dolari.

Mesajul de informare trimis prin e-mail de Jeremy urma să ajungă la 100.000 de oameni[p.348] – oamenii cărora le expediase gratuit cartea intitulată *Banii Te Iubesc*, în format PDF. Conform estimărilor lui Jeremy, dacă numai 1% dintre aceştia erau dispuşi să plătească 1.000 de dolari pentru a participa în week-end la un seminar cu Sam, Vulturii Milionari ar fi putut pune deoparte o sumă frumuşică de bani. Unii clienţi urmau să aleagă un program de instruire de un an în care să o aibă ca mentor pe Sam şi, în schimbul a 5.000 de dolari, îşi asigurau o creştere substanţială a venitului. Mulţi probabil se vor înscrie pentru a urma programul de instruire după seminar, însă acest venit ar apărea mai târziu.

Pentru o clipă, Jeremy dădu impresia că şovăie.

– Ce aştepţi? îl întrebă Michelle preocupată.

Jeremy îşi pocni din nou încheieturile. Îşi muşcă buzele.

– Şi mai e ceva ce voiam să-ţi spun de mult.

Michelle îi aruncă o privire aspră.

Jeremy înclină şi mai tare spătarul scaunului ergonomic, ca şi cum ar fi dorit să o evite.

INFO-PRENORIATUL – O AFACERE DE UN MILION DE DOLARI PENTRU FIECARE

Nu există nici o modalitate mai bună ca info-prenoriatul pentru a câştiga un milion de dolari. Acest cuvânt ciudat este un hibrid al secolului douăzeci şi unu, fiind format din *info*rmaţie şi antre*prenor*. Mai precis, comercializaţi şi vindeţi informaţii – ale dvs. sau ale altcuiva.

Informaţiile pe care le împărţiţi cu ceilalţi se pot axa pe:

- Cunoştere
- Mijloace de divertisment
- Aventură
- Modele de acţiune
- Modele de comportament
- Inspiraţie
- Secrete puţin cunoscute
- Viaţa dvs. sau viaţa altcuiva
- Interese speciale
- Hobby-uri
- Obiceiuri de muncă
- Observaţii
- Succese sau eşecuri
- Imaginaţie
- Spirit
- Suflet
- Iubire
- Entuziasm
- Umor sau tristeţe (aşa cum facem noi de atâţia ani)
- Mijloace de a câştiga milioane şi de a iubi viaţa la maximum în acelaşi timp!

Ca info-prenor schimbaţi nu numai ceea ce vă înconjoară sau oamenii cu care intraţi direct în contact, ci şi întreaga lume.

Rolul dvs. este enorm! Iar lumea vă va răsplăti din plin pentru ceea ce împărţiţi cu ea.

– Numele meu nu este Jeremy Cavalieri. Este Jeremy Stuyvesant. Eram un actor şomer până când m-a angajat socrul tău să te spionez.

Michelle îşi duse mâna la gură.

– Dar arăţi atât de...

– Italian? Mama era italiancă. Numele ei de fată era Cavalieri. În rest, trecutul meu este pură ficţiune.

Michelle aruncă o privire înspre calculator, unde tocmai apăruse screen saver-ul. Diverse obiecte zburau către ea. Oare putea să îl dea la o parte şi să trimită chiar ea mesajul de informare? Nu ştia destul de bine ce configuraţii folosise Jeremy. Un click al mouse-ului pe iconul greşit şi ultima speranţă de a-şi vedea vreodată copiii s-ar fi năruit din nou. *Sunt asemenea mamei al cărei copil este prins sub o maşină*, se gândi ea. *Sunt suficient de puternică să o ridic, însă nu ştiu unde se află...*

O oră şi 58 de minute

Era 10:02 a.m.

Jeremy continua să se legene pe scaun. Inima lui Michelle îi răsuna în urechi asemenea instrumentului de percuţie dintr-o orchestră.

– Îmi pare rău, Michelle, însă nu te-ai întrebat niciodată de ce un ratat ca mine este atât de dornic să se alăture echipei tale şi să muncească din greu?

– În prima lună, i-am raportat lui Ericksen fiecare mişcare de-a ta. Ar trebui să fii destul de mândră de cele două tranzacţii pe care le-ai încheiat, întrucât ai fi putut încheia şi mai multe dacă Ericksen nu ar fi lucrat din culise pentru a convinge cât mai mulţi oameni să se ferească de tine. Jeremy îşi roti scaunul pentru a o privi pe Michelle în faţă.

Chiar şi atunci am fost „prins" de entuziasmul acţiunilor noastre. Te priveam schimbându-ţi viaţa la 180 de grade. Ai riscat totul. Ai realizat în trei luni cât puţini oameni reuşesc să realizeze într-o viaţă întreagă. Şi te priveam cum făceai totul – ascultându-ţi mentorul, dedicându-te celorlalţi. În cazul bătrânei pe care ai ajutat-o – Jasko, parcă – ai pus soarta ei înaintea profiturilor tale deşi şi tu aveai atât de mare nevoie de bani. Am văzut cum ai donat a zecea parte din profit încă de la bun început, chiar dacă ai fi putut foarte simplu să spui „Am să fac asta mai târziu."

Trăiai în armonie cu totul. Trăiai în credinţă. Universul te susţinea. Totul în jurul tău era precesiune pozitivă, cum spune Sam. Steaua ta se

Nu există nici o altă afacere mai uşoară sau mai puţin costisitoare în care să vă implicaţi. Gândiţi-vă puţin: Mintea dvs. este locul de fabricaţie, iar mintea celorlalţi preia ceea ce puneţi la dispoziţie fără costuri prea mari de producţie sau prelucrare.

Să explicăm pe îndelete! Astăzi puteţi produce o carte în care să nu investiţi nimic altceva decât timp. Cum este posibil acest lucru? Scrieţi cartea şi o vindeţi în format electronic. Fără a suporta costurile de tipărire şi de livrare! Banii pe care îi câştigaţi făcând aceasta se pot depune automat într-un cont bancar. Da, acest sistem nou al secolului douăzeci şi unu este bine pus la punct şi funcţionează perfect chiar acum, iar mulţi autori „gustă" recompensele faptului că sunt propriii lor editori.

Mai mult chiar... Puteţi folosi sistemul de publicare la cerere. Este extraordinar. Tot ceea ce faceţi este să scrieţi cartea, să o tehnoredactaţi astfel încât să arate ca o carte şi să o trimiteţi prin e-mail editorului. În două săptămâni, cartea va fi livrată automat la adresa dvs. sau la adresa clienţilor. Puteţi edita cel puţin 25 de cărţi la un preţ de un cent pagina şi aproximativ 1,50 de dolari coperta. Astăzi, oricine poate să îşi publice propriile lucrări.

Iată ceva şi mai revoluţionar... Nici măcar nu trebuie să vă scrieţi cartea. E suficient să o dictaţi. Există multe programe cu comandă vocală care vor introduce cuvintele în calculator, prin intermediul vocii, nu al degetelor.

Mai sunt şi alte minuni... Aveţi la dispoziţie sisteme simple care vă vor îndruma să vă scrieţi cartea într-un week-end, într-o săptămână sau o lună.

În următoarele pagini, veţi găsi un sistem format din şapte etape folosit pentru transformarea informaţiilor în bani.

CARTEA INTERIOARĂ: EXISTĂ O CARTE ÎNLĂUNTRUL FIECĂRUIA DINTRE DVS.

Credem cu îndârjire că toţi oamenii – inclusiv dvs. – au cel puţin o carte bună înlăuntrul lor. Aveţi suficiente informaţii şi experienţă în mintea dvs. *chiar în acest moment* pentru a le transforma într-o sursă permanentă de venit. Printr-o poziţionare adecvată, cartea dvs. poate deveni piatra de temelie a unui întreg imperiu al informaţiei. Un imperiu al informaţiei? Ei bine, în cel

înălţa. Însă a mea... Mi-era din ce în ce mai greu să mă privesc în oglindă în fiecare zi.

Lui Michelle încă nu-i venea să creadă ceea ce auzea.

Jeremy se tot mişca pe scaun.

– Am jucat de ambele părţi. Într-o zi în care ne-am adunat toţi, Sam ne-a vorbit despre precesiunea negativă. Era ceva legat de... drumul lui Saul către Damasc. Dintr-o dată am văzut că toate lucrurile rele care mi s-au întâmplat în viaţă – nu există nici un Jeremy J, însă *există* o căsnicie destrămată pe care o voi regreta întotdeauna – au fost provocate de mine, nu s-au datorat ghinionului sau oamenilor răi care mă persecutau.

Michelle închise ochii. Credea că aude ticăitul ceasului. *Ceasurile cu baterii nu ticăie.*

– Deci asta e povestea adevărată, încheie el. Acum ce îţi spune intuiţia despre mine? Îi zâmbi pe ascuns. Zâmbetul îi era familiar, însă acum avea o semnificaţie cu totul nouă.

Michelle trase adânc aer în piept. Timp de câteva minute tăcu. Apoi răspunse:

– Cred..., începu ea, iar chipul i se lumină de un zâmbet larg..., că presimţirea mea iniţială s-a dovedit a fi corectă.

Jeremy încuviinţă.

– Speram să spui asta. Acum 30 de zile am început să îi furnizez lui Ericksen informaţii false. Voiam să ştii – înainte de a trimite acest e-mail... m-ai convertit să urmez calea ta – calea iluminată. După ce se termină toate acestea, vreau să lucrez cu tine în cadrul companiei.

Îi întinse mâna. Michelle nu făcu acelaşi gest imediat. Nu mai conta dacă-şi folosea sau nu intuiţia, adevărul era că Jeremy îi trădase încrederea. *Ce ar face Sam?*

Îi întinse mâna.

– Bine ai venit în grupul Vulturilor Milionari, domnule... Stuyvesant?

– Să rămânem la Cavalieri. Îi strânse mâna puţin mai mult. Aşadar, să-i dăm drumul.

Atât Michelle cât şi Jeremy îşi fixaseră cu atenţie ceasurile. Acum Michelle îşi privea încheietura mâinii. În ciuda a ceea ce tocmai a aflat, fu cuprinsă de un tremur puternic. Jeremy stătea calm, cu spătarul scaunului şi acum dat pe spate şi cu mâinile împreunate.

– Zece, anunţă Michelle. Nouă, opt, şapte...

Oare va apăsa pe iconul potrivit? Va apăsa pe vreun icon?

– ...trei, doi...

– Unu!

mai rău caz, o sursă modestă de venit prin care vă puteţi întreţine pe dvs. şi familia dvs.

Aproape toate cărţile de succes au ca punct de plecare un eşec răsunător. Autorul povesteşte cum era gras, urât, sărac, nefericit, singur, dependent sau chiar mort şi, dintr-o dată, prin nu ştiu ce miracol, prin puterea voinţei şi cunoştinţe recent aprofundate, a putut să depăşească eşecul şi să ajungă pe culmile succesului. Mulţi autori sunt producători de cărţi, seminarii, buletine, programe audio, cursuri video, discursuri, şedinţe de consultanţă şi de informare. Povestea lor despre un eşec devenit succes a fost transformată într-o adevărată avere.

Care este povestea dvs.? Orice în viaţă are o valoare. Eşecurile. Succesele. Fac parte din ecuaţie. O idee mediocră, promovată printr-un marketing excelent, poate genera o sursă de numerar suficientă pentru toată viaţa. Şi cu puţin noroc puteţi transforma ideea în milioane de dolari. Aşadar imaginaţi-vă cum vă puteţi schimba viaţa la 180 de grade chiar în acest moment şi povestiţi şi restului lumii cum aţi reuşit. Info-prenorul de succes are trei aptitudini esenţiale:

- **Aptitudinea nr. 1:** Găsirea bancurilor de peşti înfometaţi. Gândiţi-vă la piaţa dvs. de clienţi ca la un banc de peşti. Piaţa aceasta conţine suficienţi peşti? Este un banc de peşti pe cale de dispariţie sau cu tendinţe de înmulţire? Este uşor să găsiţi locul în care trăiesc şi care este metoda prin care se hrănesc? Le este într-adevăr foame? Vremea este de partea dvs.? Există o anumită momeală care îi face să intre într-un fel de „frenezie a hranei?" Sunt dornici să iasă din adâncimile întunecate şi sigure pentru a găsi această nouă momeală? Îi puteţi prinde?
- **Aptitudinea nr. 2:** Crearea unei momeli irezistibile. Găsiţi o modalitate prin care să vă oferiţi expertiza astfel încât peştii să „muşte momeala într-o frenezie a hranei". De fapt, aceste nevoi şi dorinţe nu sunt tocmai noi, însă sunt specifice oamenilor. Au existat de la începutul lumii. Sexul, banii, respectul faţă de sine, sănătatea, Dumnezeu, relaţiile sociale, frumuseţea. Informaţiile dvs. ar trebui să vizeze una dintre aceste dorinţe/nevoi universale folosind momeala potrivită la momentul potrivit.
- **Aptitudinea nr. 3:** Găsirea unor clienţi pentru toată viaţa. Cu doar câteva mii de clienţi fideli, puteţi crea o puternică afacere în domeniul informaţiei. Dacă fiecare client cheltuieşte doar 100 de dolari pe an pentru a primi informaţiile dvs., puteţi câştiga 100.000 de dolari pe an cu nu mai mult de o mie de clienţi. Dacă reuşiţi să găsiţi o mie de clienţi care să cheltuiască 1.000 de dolari pe an, veţi avea o afacere care vă aduce un milion de dolari pe an. Secretul este să aveţi grijă de „peştii" dvs. O dată ce i-aţi atras, vor rămâne cu dvs. pentru tot restul vieţii.

Jeremy atinse mouse-ul. Screen saver-ul dispăru. Mută cursorul în partea stângă a ecranului şi făcu click pe iconul gri pe care scria Trimite.

În mijlocul ecranului apăru o fereastră. Numără e-mailurile pe măsură ce erau trimise: 5.000, 10.000, 15.000, 20.000, 25.000... Vor ajunge unde trebuie? La capătul celălalt se aflau oare oameni care se rugaseră pentru a primi un răspuns de care depindea rezolvarea problemelor lor? Nu ştia. Lăsă totul în seama Universului.

În următoarele cinci minute au tăcut amândoi. Apoi calculatorul indică recepţionarea unui mesaj. Primiseră ce-a dintâi comandă. *Primii 1.000 de dolari.* Oare vor mai fi şi altele?

Michelle şi Jeremy priveau, hipnotizaţi, mesajele care umpluseră căsuţa electronică – fiecare răspuns primit valora cel puţin o mie de dolari: 11 ...27...42...55...87...92...123...

7 minute...

Cu o săptămână în urmă, cu ajutorul lui Sam, Michelle făcuse toate demersurile necesare la bancă pentru a i se pregăti un milion de dolari, bani lichizi, în acea dimineaţă. Singura *condiţie* era ca banii respectivi să existe deja în contul ei. Imediat după ce a primit comenzile pentru seminar, banii au fost retraşi de pe cărţile de credit ale clienţilor, iar contul bancar i-a fost alimentat.

Îşi aduse propria servietă, iar doi casieri, împreună cu responsabilul de cont au ajutat-o să o umple cu teancuri de bancnote de 100$ – erau 100 de astfel de teancuri. Servieta maro era acum plină de bani, deci plină de bucurie în viziunea ei.

Sam îi conduse cu maşina pe Michelle şi Jeremy la reşedinţa lui Ericksen. Amândoi stăteau pe bancheta din spate. Au oprit chiar în faţa porţii. Michelle, care preferase să meargă pe jos până la uşa principală, ţinea servieta strâns la piept.

– Nu este atât de grea cum am crezut, spuse ea bucuroasă, coborând din maşină.

Jeremy coborî în acelaşi timp, conform planului, în timp ce Sam opri motorul şi rămase să-i aştepte.

– Universul să vă binecuvânteze, copiii mei, spuse ea.

Pe neaşteptate, Michelle se trezi că nu poate să mai rostească nici un cuvânt, însă ştia că Sam îi înţelege foarte bine sentimentele. *Nu aş fi ajuns aici fără tine.*

PLAN DE ACȚIUNE PENTRU INFO-PRENORI: ȘAPTE ETAPE PENTRU A ÎNCEPE

1. **Selectați un subiect care corespunde pasiunii/competențelor dvs.**

Pierderea greutății	Management	Dependențe
Nutriție	Vânzări	Hobby-uri
Relații	Marketing	Limbi străine
Sport	Publicitate, Relații Publice	Frică
Investiții	Protejarea activelor	Probleme emoționale
Acțiuni	Internet	Divertisment
Proprietăți imobiliare	Calculatoare	Discursuri publice
Afaceri	Gestionarea timpului	

2. **Găsiți cel mai flămând pește din lac.** Faceți cercetări online cu ajutorul listelor de adrese pentru a găsi bancurile de pești flămânzi.
3. **Descoperiți tipul de momeală din care a mușcat peștele dvs.** Aceasta se numește cercetare de piață. Studiați ce momeală au folosit cu succes alți pescari. Sau discutați dvs. înșivă cu peștii. Ce își doresc clienții dvs. potențiali? Sunați-i. Întrebați. Întrebați. Întrebați. Aflați ce informații sunt vitale pentru ei și cum doresc să primească aceste informații.
4. **Proiectați propria momeală.** Întrebați peștele țintă ce nu îi place în ceea ce privește produsul concurenței. Întrebați-l ce ați putea dvs. adăuga la produsul concurentului pentru a-l face perfect. Întrebați-l ce anume ar elimina de la produsul concurentului, ceva ce nu este necesar. Cereți-i să proiecteze produsul *exact* așa cum și-l dorește.
5. **Testați momeala.** După cum am spus anterior, marketingul este cheia. După ce ați determinat OUV-ul, trebuie să concepeți reclame care să îi facă pe oameni să ACȚIONEZE!
6. **Lansați-vă campania.** Puteți lansa nu doar un singur produs informațional, ci și multiple versiuni ale aceleiași informații: casete audio și video, seminarii, buletine, cursuri prin corespondență, manuale, CD-uri, DVD-uri etc. Peștii înfometați vor dori să vă cumpere informația într-un număr infinit de moduri.
7. **Bucurați-vă de stilul de viață al unui info-prenor.** Lucrați de acasă și din orice colț al lumii.

După ce sunară la interfon și Estella le deschise, Michelle și Jeremy au pornit-o pe alee. La ușă, Estella i-a salutat cu o căldură surprinzătoare și i-a condus în bibliotecă. Chiar și în timp ce mergeau, Michelle se uita la ceas din două în două secunde. Doar câteva minute îi mai despărțeau de momentul final. Oare era posibil să se mai întâmple ceva rău?

1 minut...

Anthony îi aștepta. Alături de el se afla Natalie care purta un costum cu pantaloni de culoarea liliacului. Michelle știa de ce pare atât de sigur pe sine și de ce Jeremy îi aruncă o privire cu subînțeles. După ce strânseră toți banii obținuți în urma comenzilor pentru „Ghidul Milionarului Iluminat", Jeremy îi dădu lui Ericksen un ultim telefon pentru a-l informa că Michelle va apărea la ora stabilită, îi va arăta cei 500.000 de dolari pe care reușise să-i strângă și îl va implora să îi acorde o prelungire a termenului.

– Știu deja ce vrei să-mi ceri, Michelle, spuse Anthony de îndată ce pătrunseră cu toții în încăpere, iar răspunsul meu este nu.

Ceasul lui Jeremy începu să sune. Era ora 12 a.m.

Michelle ridică servieta pe biroul lui Anthony, dărâmând o statuetă ce reprezenta un jucător de baseball pe punctul de a lovi mingea. Potrivi imediat cifrele de la încuietoarea servietei și o deschise. O întoarse către cei doi Ericksen, astfel încât să poată vedea teancurile de bancnote de 100$.

– Iată milionul meu. Puteți să numărați.

– Cum... cum ai reușit? Anthony era mult prea șocat pentru a mai putea fi și nervos. Stai așa... trebuie să fie false. Se ridică de pe scaun și începu să ia teancurile de bancnote și să le pună deoparte. Natalie își mușcă buzele.

– Anthony, exclamă Michelle. Sper că ai de gând să le pui la loc.

– Sunt toți? întrebă Natalie, aplecându-se deasupra servietei.

– Sunt toți, răspunse Michelle tăios.

Ericksen aruncă teancul de bancnote înapoi în servietă și o închise cu putere. Îi aruncă o privire fioroasă lui Jeremy și îi spuse:

– M-ai trădat!

Jeremy ridică din umeri și privi către tavan.

– O iau drept un compliment. Însă între timp, nu văd ce altceva ați putea face, dl. Ericksen, decât să-i dați înapoi copiii acestei mame. De

BANI CÂŞTIGAŢI FĂRĂ NICI UN EFORT

Cindy Cashman a preluat o idee veche, a transformat-o puţin şi a câştigat o adevărată avere. După ce a câştigat peste un milion de dolari din comercializarea cărţii sale de specialitate, publicată împreună cu un partener, Cindy îşi putea cumpăra o vilă imensă pe malul unui lac din Texas. Probabil că ai auzit despre această carte, *Everything Men Know About Women*, de Dr. Alan Francis (pseudonimul ei). Însă iată ce e într-adevăr uimitor: cartea lui Cindy este albă în totalitate. Nu conţine nici măcar un cuvânt tipărit pe cele 128 de pagini! Şi totuşi femeile au cumpărat această carte cu miile. O sută de cărţi o dată pentru a le oferi prietenelor! Cindy a câştigat suficienţi bani pentru a ieşi la pensie.

Stan Miller avea o pasiune pentru colecţionarea citatelor. Începuse la vârsta de 16 ani şi a continuat chiar şi după ce s-a căsătorit. Pentru Crăciun, el şi soţia sa, Sharon, s-au gândit că o colecţie care să reunească toate citatele şi poveştile colecţionate ar constitui un cadou frumos. Prin urmare Stan a contactat un editor şi l-a întrebat cât de mult l-ar costa să tipărească şi să lege o sută de exemplare. Acesta i-a spus că cel mai ieftin ar fi să tipărească o mie de exemplare. I-a cerut 1.000 de dolari pentru 1.000 de exemplare. Lui Stan i s-a părut un preţ rezonabil, prin urmare a comandat cantitatea propusă. Din păcate, când a venit factura, suma ce trebuia achitată era de 10.000 de dolari în loc de 1.000 de dolari. Secretara adăugase din greşeală un zero.

Stan şi Sharon erau distruşi. Disperat, Stan a dus câteva cărţi la librăria universităţii locale, însă cei de acolo le-au refuzat. Totuşi au fost de acord să primească vreo douăzeci de exemplare în regim de consignaţie. După o săptămână toate cărţile se epuizaseră... spre marea surpriză a tuturor. Cartea a început să se vândă ca pâinea caldă, iar astăzi peste un milion de exemplare ale mai multor versiuni au fost deja cumpărate. Toate acestea s-au întâmplat cu peste 25 de ani în urmă şi încă se înregistrează profituri. Greşeala stupidă a secretarei s-a dovedit a fi un dar ceresc de un milion de dolari. Apropo, titlul cărţii lui Stan este *Especially for Mormons*. Acum există şase volume de citate, povestiri şi cugetări menite să vă inspire şi să vă încălzească sufletul.

Şi dvs. vă puteţi transforma competenţa/pasiunea în surse continue de venit. Există o carte înlăuntrul fiecăruia dintre dvs. Şi există şi un public pentru această carte. Puteţi crea o varietate nelimitată de produse din aceeaşi sursă de informaţii. Venitul este rezidual. O dată ce începeţi să îl obţineţi, nu va înceta să vă recompenseze munca, câteodată timp de câteva decenii.

sub braţ scoase o copie a contractului pe care Michelle îl încheiase cu socrul său în urmă cu 90 de zile.

Însă înainte ca unul dintre ei să dea vreun răspuns, se auzi un ţipăt, cel mai fericit ţipăt pe care-l auzise Michelle în toată viaţa ei. Nu putu să se abţină şi scoase şi ea un ţipăt.

Nicky şi Hannah se năpustiră în cameră, urmaţi de Estella.

– Mămico!

– Mămico!

O strânseră cât putură de tare, fără să-i dea drumul, de parcă ar fi încercat să o oprească să mai plece. Cu ochii în lacrimi îi îmbrăţişă şi ea, ascunzându-şi faţa în părul lor.

– Eram lângă uşă, spuse Estella.

Apoi se auzi vocea lui Ericksen, rece ca gheaţa.

– Ieşiţi din casa mea. Toţi.

Natalie a fost cea care a făcut o ultimă demonstraţie de emoţie adevărată.

– Copii, întrebă ea, chiar vreţi să plecaţi de la noi?

– Îmi pare rău, bunico, îi răspunse politicos Nicky. Dar vom veni în vizită. Hannah încuviinţă, însă o strânse şi mai tare pe Michelle.

Michelle lăsă în sarcina lui Jeremy să strângă banii şi să ia servieta. Aruncă repede o privire către cei doi Ericksen, în semn de la revedere. Nu îi văzu prea bine, observă doar că erau pur şi simplu muţi de uimire. Era prea ocupată pentru le mai acorda atenţie. Trebuia să-i ţină pe Nicky şi Hannah de mână, făcând din când în când câte o pauză scurtă pentru a-i bate uşor pe spate şi a le ciufuli părul. Îi lipsise cumplit atingerea lor şi fără îndoială că şi copiii simţeau acelaşi lucru, fără să o spună. Michelle era atât de copleşită de emoţie, încât nu reuşea să vorbească decât despre lucruri mărunte – cât de mult au crescut, cum se descurcau la şcoală, ce prieteni noi şi-au făcut. Ştia că foarte curând vor avea tot timpul pentru conversaţii mai importante. În sfârşit, coşmarul se terminase.

Afară, Michelle o văzu pe Sam sprijinindu-se de maşină.

– E, bună ziua, îi salută ea pe copiii. Mama voastră nu mai conteneşte să povestească despre voi. Am senzaţia că vă cunosc deja.

Se aflau pe punctul de a se urca în maşină când Michelle auzi o voce:

– Aşteptaţi!

Era Estella, care pur şi simplu alerga pe alee. Ţinea în mână un obiect pe care Michelle nu îndrăzni să îl recunoască.

– Ce doreşti, întrebă suspicioasă, ţinându-i pe copii de mână, protector. Estella se opri în faţa ei, trăgându-şi sufletul. Chipul lui Hannah se lumină.

UN SINGUR ANUNŢ LA RUBRICA DE MICĂ PUBLICITATE VĂ DESPARTE DE O ADEVĂRATĂ AVERE!

Bob a absolvit Universitatea Brigham Young în anul 1974 cu un master în business administration (MBA). Nu vă lasaţi impresionaţi! A absolvit în prima treime din clasă, care la rândul ei se afla printre cele mai bune două treimi care au absolvit vreodată la această universitate. Era o perioadă de criză economică severă, iar locurile de muncă se găseau foarte greu. Bob a trimis CV-uri la 30 dintre cele mai mari companii din America: General Foods, General Electric, General Motors (în general, aproape orice companie care îi trecea prin cap) şi a primit 30 de scrisori de respingere. Bob era pe punctul de a rămâne fără bani. Nu avea perspective de a-şi găsi de lucru. Era disperat.

După ce a citit cartea lui William Nickerson *How I Turned $1.000 into $1.000.000 in Real Estate in My Spare Time*, a început să fie interesat de investiţiile în afacerile imobiliare. În loc să încerce să obţină un credit garantat (din moment ce oricum nimeni nu i l-ar fi acordat), Bob i-a cerut unui multimilionar local care se ocupa de acest gen de afaceri, să îl ia sub aripa lui şi să îl înveţe anumite tehnici pentru a reuşi în domeniu. În acea perioadă Bob nu era căsătorit. Nevoile sale financiare erau minime. Ar fi făcut orice i-ar fi cerut omul de afaceri. Acesta i-a dat un loc de muncă. Lucrând pentru el, Bob a găsit prima proprietate imobiliară, un duplex în Provo, Utah şi a cumpărat-o. Care a fost avansul? 1.500 de dolari. Era tot ceea ce avea. Acest lucru l-a ajutat să facă şi alte achiziţii de succes, însă a suferit mai multe eşecuri notabile. În câţiva ani şi după câteva lecţii de „manevrare" a banilor, Bob a ajuns milionar în bani lichizi.

Bob s-a hotărât să îşi împărtăşească sistemele unor parteneri apropiaţi, care au înregistrat şi ei profituri după ce le-au aplicat. S-a întrebat cine ar mai putea fi interesat şi a dat câteva anunţuri la rubrica de mică publicitate din ziarul local. S-a oferit să predea „Cum se pot cumpăra proprietăţi imobiliare plătind un avans infim, sau chiar egal cu zero". Ziua următoare, telefonul lui Bob suna fără încetare. În câteva săptămâni, Bob a ajuns să câştige 10.000 de

– Dl. Mu-mu. Îi dădu drumul la mână lui Michelle. Mulţumesc, spuse Hannah. Cu ochii strălucind de bucurie, luă pătura galben cu roz şi îşi îngropă faţa în ea. O să-mi fie dor de tine, Estella, spuse Hannah.

– Şi mie, spuse Nicky.

– Estella a fost tare drăguţă cu noi, îi mărturisi Nicky lui Michelle. Făra mai multă mâncare pentru Hannah. Şi nu i-a povestit niciodată bunicii despre pernuţe.

Michelle se dădu la o parte în timp ce Estella, cu ochii în lacrimi, dar şi zâmbitoare în acelaşi timp, îi îmbrăţişă pe copii. *M-am înşelat complet în privinţa ei*, îşi dădu seama.

– Nici nu îţi poţi imagina cât de mult înseamnă asta, spuse Michelle, simţind cum gheaţa din sufletul ei se topise pentru totdeauna.

– Ba da, răspunse Estella. L-am iubit pe Gideon ca pe fiul meu. Îmi pare rău că m-am îndoit vreodată de dragostea pe care o porţi acestor copii. Am făcut tot ce mi-a stat în putinţă pentru a avea grijă de ei şi m-am rugat tot timpul să îi recapeţi.

– Îţi mulţumesc că ai fost îngerul lor păzitor, spuse Michelle. Dacă pot să te ajut cu ceva vreodată...

– Ei bine, Estella ezită o clipă, uitându-se în spate la casa familiei Ericksen, de mâine s-ar putea să-mi caut de lucru.

Michelle o privi pe Sam, care ridică din sprâncene. Scoase o carte de vizită din buzunar.

– Poftim cartea mea de vizită. Sună-mă.

Estella luă cartea de vizită şi se uită la sigla companiei – un vultur. Apoi sărută copiii în creştetul capului şi le zâmbi pentru ultima dată.

După ce Sam se urcă la volan, Jeremy deschise portiera din faţă pentru Michelle.

– Stau eu în spate cu copiii, se oferi el.

Michelle râse. Nu ştia cum, dar ajunse să-i ţină din nou de mână pe Nicky şi Hannah şi îi ajută să urce pe banchetă.

– Nu prea cred. Noi trei am rămas *foarte mult* în urmă cu alinturile.

Zâmbind, Jeremy le deschise portiera din spate. Michelle urcă între cei doi copii.

– Unde mergem, mamă? întrebă Nicky.

– La o petrecere, răspunse Michelle.

– În cinstea noastră? vru să afle Hannah.

– Bine... nu chiar, draga mea. În cinstea noastră, a tuturor, dar în special în cinstea unei prietene foarte bune de-a mele, de-a noastră. Făcu un semn din cap către Sam şi Jeremy. Numele ei este Tilly şi dăm o petrecere specială acolo unde locuieşte ea. Tilly m-a ajutat foarte mult

dolari pe zi în industria informaţiilor. Iar în câteva luni, câştiga *un milion de dolari pe lună*. Era o adevărată nebunie!

Apoi Bob şi-a vândut sub licenţă numele şi ideile unei companii naţionale organizatoare de seminarii, care a fost de acord să instruiască oamenii în domeniul utilizării tehnicilor sale şi să îi plătească un drept de autor consistent pentru fiecare cursant. Totul a decurs perfect. Într-un an, veniturile sale din drepturi de autor crescuseră la 25.000 – 50.000 de dolari pe săptămână! Ceea ce s-a întâmplat timp de şase ani! Datorită acestor surse de venit rezidual, Bob a avut timp să scrie şi să promoveze două best-seller-uri, *Nothing Down* şi *Creating Wealth*. În 1985, când a încetat să mai primească drepturi de autor, Bob a lansat o nouă afacere în domeniul formării şi instruirii care i-a adus, datorită clienţilor săi fideli, suma de 100.000.000 de dolari.

Conceptul investiţiei în proprietăţi imobiliare este vechi de când lumea. Bob a preluat tehnicile vechi şi le-a „reambalat" sub marca unui nou concept atrăgător „Nici o plată în avans". În ultimii 20 de ani, a vândut produse de informare în valoare de peste 200.000.000 de dolari. Peste 200.000.000 de dolari câştigaţi de pe urma unei idei banale!

De-a lungul vieţii, pentru Bob şi pentru concurenţii săi, peste un miliard de dolari vor izvorî din mina de aur numită Proprietăţi Imobiliare achiziţionate fără nici un avans. A fost o idee de un Miliard de Dolari!

Care este ideea voastră de un miliard de dolari?

CUM SĂ CÂŞTIGAŢI UN MILION DE DOLARI ÎNTR-UN MINUT

Un minut. Un milion de dolari. Înseamnă foarte mulţi bani într-o perioadă foarte scurtă de timp. În lumea afacerilor nu există decât un singur mijloc suficient de rapid pentru a genera acest venit – Internetul. Să vedem cum putem atinge imposibilul. Ţineţi-vă bine.

Internetul este o maşină de făcut bani 24 de ore din 24. În timp ce dormiţi, mâncaţi, banii curg în viaţa dvs. – din toate colţurile lumii.

Prietenul lui Bob, David, i-a arătat cum să câştige bani pe loc, cu ajutorul Internetului. De la calculatorul din biroul lui Bob, David a trimis prin e-mail

să vă iau înapoi. Michelle închise ochii pentru a-şi ascunde lacrimile dulci-amare, făgăduindu-şi să nu se mai gândească niciodată la ultimul an în care fusese cu adevărat mamă, ci la viaţa pe care urma să o clădească din nou alături de copiii ei iubiţi.

– Pare drăguţă, spuse Nicky.

– Aşa şi este. Şi se va bucura tare mult să vă cunoască.

– Va fi şi tort? întrebă Hannah.

– Vor fi trei tipuri diferite şi ai voie să iei cât vrei. Nu-i aşa, Sam, că *poţi* cu adevărat să iei cât vrei? întrebă Michelle, surprinzând privirea lui Sam în oglinda retrovizoare.

– Da, Fluturaş, poţi, răspunse Sam în timp ce pornea maşina.

un mesaj promoţional celor 1.500 de abonaţi la buletinul electronic al lui David. David s-a oferit să le vândă unul dintre programele audio ale lui Bob cu o reducere de 50%. Nu a fost nevoie decât de 61 de secunde pentru ca prima comandă să apară. În următoarea oră a primit aproximativ 15 comenzi – cu alte cuvinte un răspuns de 1%. Costul trimiterii acestui mesaj prin e-mail era practic nul. Bob era mai mult decât uimit. *Hmmm.*

Apoi îi veniseră alte idei. Începuse să îşi spună „ce-ar fi dacă"? Ce-ar fi dacă aş trimite 150.000 de e-mailuri în loc de 1.500? Aş putea câştiga mii de dolari – fără costuri de marketing, de expediere, de tipărire – pur şi simplu profit net. *Hmmm.*

Inspirat de acest lucru, Bob şi-a lansat imediat site-ul şi revista electronică. În câteva luni, adunase peste 11.000 de abonaţi prin e-mail. Apoi, în timp ce pregătea o reclamă TV, producătorii i-au cerut să vină cu o demonstraţie clară a tehnicilor sale de câştigat bani. S-a gândit imediat la David şi la cele 1.500 de e-mailuri ale sale. Bob i-a spus producătorului că ar putea câştiga 24.000 de dolari în 24 de ore, prin Internet. Producătorul a aranjat ca Bob să fie filmat în timp ce stătea la calculator şi trimitea un mesaj la 11.516 abonaţi. La sfârşitul celor 24 de ore, primise 94.532,44 de comenzi – totul fiind profit net. Din nou, era mai mult decât uimit. *Hmmmm.*

Apoi a apărut această carte -- *Milionar la minut.* Ştim deja că oferta corectă trimisă listei potrivite de abonaţi ar aduce un profit uriaş în 24 de ore – dar am putea câştiga un milion de dolari într-un minut? Da, dacă am avea acces la un număr imens de adrese de e-mail corecte – cel puţin un milion. Iar acum e rândul lui Mark să intre în scenă. Prin lista sa de adrese electronice *Supă de pui pentru suflet* se trimit 800.000 de poveşti *Supă de pui* PE ZI. Combinarea celor două liste ale noastre înseamnă un milion de adrese de e-mail.

„Ce-ar fi dacă" am trimite un milion de e-mailuri cu oferta irezistibilă de 1000 de pachete informaţionale livrate prin intermediul Internetului – rapoarte speciale digitizate, casete video şi audio, cărţi audio digitale – cu o garanţie serioasă de a returna banii în cazul în care clienţii nu sunt mulţumiţi? „Ce-ar fi dacă" am putea face astfel încât 1% dintre cei cărora le-am trimis mesaje să răspundă aproape imediat? Ar însemna 10.000 de comenzi înmulţit cu o sută de dolari. Adică un milion de dolari!

„Ce-ar fi dacă" am organiza un seminar Milionar la Minut cu taxa de participare de 1.000 de dolari. Am avea nevoie doar de un răspuns pozitiv de 1/10 din 0,1%, pentru a găsi 1.000 de participanţi. *Hmmmm.*

Acum însă începe partea interesantă. Să ne jucăm de-a „ce-ar fi dacă" din nou. „Ce-ar fi dacă" am participa la o emisiune de televiziune – *Oprah, Larry King, Good Morning America, 20/20* – şi ne-am oferi să demonstrăm cum se poate câştiga un milion de dolari într-un minut? „Ce-ar fi dacă" am fi de

DECORUL INIŢIAL, ŞASE LUNI MAI TÂRZIU

7:15, Mariposa Plaza. Anna Muniz, o chelneriţă angajată de curând, primise sarcina de a servi la o cină privată, în sala de consiliu. De îndată ce intră prin uşile culisante în încăperea slab luminată, observă ceea ce părea a fi un grup de oameni de afaceri bine îmbrăcaţi, aşezaţi în jurul unei mese. La capătul îndepărtat al mesei stătea o femeie afro-americană îmbrăcată într-o rochie tradiţională vişiniu cu alb, la care avea asortată o eşarfă. Lângă ea se afla o brunetă frumoasă ce părea a avea cam 35 de ani.

Ana o privi pe femeia în rochie africană în timp ce le cerea membrilor grupului să rostească o rugăciune înainte de a începe masa. S-au luat toţi de mână în cerc, iar femeia se rugă cu voce tare ca toţi să aibă posibilitatea de a-şi împărţi binecuvântările cu cei mai puţin norocoşi.

Ce neobişnuit, se gândi tânăra chelneriţă.

După rugăciune, Anna începu să împartă salatele – *întotdeauna din partea stângă*, îşi aminti ea. Privea tot timpul în jos, încercând să fie servilă, dar şi plăcută în acelaşi timp, aşa cum fusese instruită. Ridică puţin privirea pentru a vedea cine nu a primit încă salata şi observă că bruneta se uita la ea. Fix la ea. *Am greşit cu ceva?* Femeia era îmbrăcată simplu, însă elegant. Singura pată de culoare a vestimentaţiei era dată de o eşarfă din mătase, imprimată cu fluturi mari, strălucitori, prinsă lejer în jurul gâtului. Anna se simţi stânjenită. Coborî din nou privirea şi observă ieşind de sub manşetă capul şarpelui tatuat pe braţ. Dovada unei vieţi trecute. Însă acum era o mamă singură, cu un băieţel de care trebuia să aibă grijă. Îşi aranjă frumos şorţul şi îşi îndreptă spatele. Nu avea de gând să fie intimidată de aceşti oameni. Avea demnitatea ei. Deşi se întreba cum au ajuns cu toţii acolo.

După ce primul fel fusese consumat, Anna începu să umple din nou paharele cu apă. Ridică încă o dată privirea. *Iar se uită la mine?* Îşi termină repede treaba şi dispăru în bucătărie să se pregătească pentru servirea desertului.

acord să donăm întregul milion unei fundații de caritate preferate de către moderator? *Hmmmm.*

Ce-ar fi dacă nu am participa doar la o emisiune, ci la toate emisiunile? *Hmmmmmm!*

Este posibil să câștigăm un milion de dolari într-un singur minut? Prin intermediul Internetului: absolut! După cum am afirmat la începutul acestei cărți, din 60 în 60 de secunde, cineva, în America de Nord, devine milionar. Chiar dacă aveți nevoie de șaizeci de ani sau de șaizeci de secunde, sperăm că v-am oferit stimulentul necesar pentru a deveni milionar iluminat cât mai curând posibil! Vă urăm mult succes, să aveți cele mai bune pârghii și o viteză dumnezeiască.

REVIZUIRE SUCCINTĂ A MARKETINGULUI

1. **Ideile de un milion de dolari plutesc în jurul dvs. în fiecare zi.** Nu trebuie decât să le recunoașteți și să acționați pentru punerea lor în practică.
2. **Descoperiți care dintre cele 10 modele de bază ale afacerilor vi se potrivesc dvs. și mediului în care trăiți.** Doriți să vindeți clienților, companiilor, agențiilor guvernamentale sau fundațiilor de caritate?
3. **Creați propriul plan de marketing într-un minut.** Revizuiți planul cel puțin un minut în fiecare zi. Veți ajunge să depășiți 99% dintre companii.
4. **Folosiți cele trei elemente esențiale ale succesului în afaceri:**
   Etapa 1. Căutați dependenții pozitivi.
   Etapa a 2-a. Faceți astfel încât mesajele dvs. publicitare să creeze dependență, oferind un avantaj extraordinar, o ofertă senzațională și o promisiune puternică.
   Etapa a 3-a: Creați o pârghie, unindu-vă eforturile cu cele ale unor parteneri.
5. **Folosiți strategiile antimarketing.** Atrageți clienții perfecți concentrându-vă asupra a 20% dintre clienții deja existenți care vă aduc 80% din profit.
6. **Deveniți info-prenor.** Învățați să vindeți produsele informaționale acolo unde marjele de profit sunt până la 95%.
7. **Câștigați un milion de dolari într-un minut, pe Internet.** Informațiile digitizate pot fi comercializate și vândute 24 de ore din 24, online.

După desert, fără un motiv anume, Anna simți nevoia de a mai rămâne puțin în dreptul ușii în timp ce bruneta se ridică pentru a se adresa grupului.

– Bună seara, numele meu este Michelle, începu ea. Odată am fost chelneriță aici.

Imposibil, se gândi Anna, simțindu-se vinovată că a tras cu urechea. Dar pe măsură ce asculta povestea femeii pe nume Michelle care devenise milionară, fu cuprinsă de o speranță puternică.

– Caut să îmi plătesc datoria față de Samantha, continuă femeia, atingându-și absentă eșarfa cu fluturi, găsind o persoană pentru care să fiu mentor așa cum a fost Sam pentru mine.

Chelneriță asculta atentă, cu capul plecat, uitându-se la papucii ei ponosiți. Când auzi ultimele cuvinte, ridică imediat capul.

Privirile celor două femei se întâlniră.

Banii: Ultimul Tabu!

Aproape nimic nu mai este sacru astăzi. Se pare însă că banii constituie ultimul tabu. Oamenii participă la talk-show-uri şi discută fără inhibiţii despre cele mai excentrice moduri de a face sex. Totuşi, când moderatorul îi întreabă câţi bani câştigă, invitaţii tac mâlc, de parcă ar fi vorba despre cel mai murdar secret.

De ce sunt oamenii atât de complexaţi când vine vorba despre bani? Este timpul să renunţăm la inhibiţii şi să nu mai fim complexaţi în legătură cu ideea de prosperitate. Russell H. Conwell a vorbit despre acest subiect acum o sută de ani. Iată ceea ce a afirmat:

„Trebuie să vă îmbogăţiţi, este datoria voastră să vă îmbogăţiţi." Mulţi dintre fraţii mei credincioşi mă întreabă: „Este adevărat că dvs., pastor creştin, vă petreceţi timpul cutreierând ţara în lung şi în lat şi încurajându-i pe tineri să se îmbogăţească, să câştige bani?" „Da, este foarte adevărat", le răspund eu.

Atunci ei îmi spun: „Este pur şi simplu îngrozitor! De ce nu le propovăduiţi evanghelia în loc să le propovăduiţi mijloacele de câştigare a banilor?" „Pentru că a câştiga bani în mod cinstit înseamnă a propovădui evanghelia. Acesta este motivul. Oamenii care se îmbogăţesc pot fi cei mai cinstiţi oameni din cadrul comunităţii."

„Oh", răspunde un tânăr prezent aici. „Mi s-a spus toată viaţa că dacă o persoană are bani înseamnă că este nesinceră, lipsită de onestitate, meschină şi demnă de dispreţ". „Prietene, iată motivul pentru care nu ai nici un ban. Tocmai pentru că ai această părere despre oamenii bogaţi. Fundamentul credinţei tale nu este decât un fals. Lasă-mă să-ţi explic ceva... nouăzeci şi opt din o sută dintre americanii bogaţi sunt cinstiţi. Tocmai din acest motiv li s-au încredinţat bani. Tocmai din acest motiv conduc mari întreprinderi şi găsesc numeroşi oameni dispuşi să lucreze pentru ei."

Un alt tânăr adaugă: „Deseori aud vorbindu-se despre oameni care câştigă milioane de dolari într-un mod necinstit." Sigur că auzi, deseori mi se întâmplă şi mie asta. Însă acestea sunt cazuri atât de rare, încât ziarele scriu despre ele tot timpul şi le consideră ştiri de prima pagină, până când ne formăm concepţia că toţi ceilalţi oameni bogaţi câştigă bani în mod necinstit.

Prietene, condu-mă în suburbiile Philadelphiei şi prezintă-mă acelor oameni care sunt proprietarii caselor în care locuiesc, acele case superbe, cu flori şi grădini, acele case extraordinare, construite cu atâta artă, iar eu te voi prezenta oamenilor celor mai puternici din acest oraş. Cei care sunt proprietarii caselor în care locuiesc sunt cinstiţi, respectabili şi curaţi, economi şi atenţi în ceea ce priveşte cheltuitul banilor, tocmai datorită faptului că sunt proprietarii acelor case.

În amvon... propovăduim împotriva lăcomiei... Şi folosim atât de des termenul de „câştig murdar", încât creştinii ajung să creadă că... e josnic pentru orice om să aibă bani. Banii înseamnă putere, iar dvs. ar trebui să fiţi ambiţioşi, în sensul bun al cuvântului, pentru a avea aceşti bani! Ar trebui să îi aveţi pentru că puteţi face mai mult bine cu ei decât în lipsa lor. Cu bani s-au tipărit Bibliile pe care le aveţi, cu bani s-au construit bisericile voastre, cu bani sunt trimişi misionarii în lume, cu bani sunt plătiţi preoţii voştri...Vă repet: trebuie să aveţi bani... Dacă vă puteţi îmbogăţi în mod cinstit... este datoria dvs. sacră să o faceţi. Este o greşeală cumplită să îi privim greşit pe aceşti oameni pioşi şi să credem că trebuie să fim săraci pentru a fi pioşi.

Russell H. Conwell, *Întinderi de Diamante*

E MOMENTUL DE A RENUNŢA LA SCUZE?

A te îndoi de propriile puteri înseamnă să renunţi la visuri. Ezitarea te ţine prizonier. Scepticismul te îndepărtează de succes. Ajungi să te întrebi „Ce vor gândi ceilalţi? Nu am nici un titlu, nici o diplomă. Nu am calificarea necesară. Nu am nici experienţă, nici referinţe."

Iată o listă de miliardari şi multimilionari care nu au absolvit nici o facultate. Nu au permis ca lipsa diplomelor şi a titlurilor academice să îi împiedice să meargă înainte.

Bill Gates Microsoft
Paul Allen Microsoft
Michael Dell Dell Computer
Larry Ellison Oracle
Jay Van Andel Amway
Richard DeVos Amway
Steve Jobs Apple Computer

Thomas Monaghan Domino's Pizza
Jim Jannard Sun Glasses Oakley

Peter Jennings ABC News
Walter Cronkite CBS News
Harry S. Truman Preşedinte al Statelor Unite
Debra Fields Mrs. Fields Cookies
Stephen Spielberg Regizor
Ralph Lauren Designer vestimentar
Rosie O'Donnell Actriţă/Moderator de talk-show-uri
Ted Turner Turner Networks
Wayne Huizenga Blockbuster Video

Iată lista unor autori de mare succes care sunt şi editorii principalei lor cărţi. Nu au permis ca lipsa editorului clasic să îi împiedice să îşi publice cărţile.

Tom Peters	In Search of Excellence
John Grisham	A Time To Kill
James Redfield	The Celestine Prophecy
Richard Paul Evans	The Christmas Box
Ken Blanchard & Spencer Johnson	One Minute Manager

Iată alţi autori foarte cunoscuţi care şi-au publicat singuri operele:

William Blake	**James Joyce**	**Carl Sandburg**
Edgar Rice Burroughs	**Rudyard Kipling**	**Gertrude Stein**
Deepak Chopra	**D.H. Lawrence**	**Henry David Thoreau**
e.e. cummings	**Thomas Paine**	**Mark Twain**
Benjamin Franklin	**Edgar Allan Poe**	**Walt Whitman**
Zane Grey	**George Bernard Shaw**	**Virginia Woolf**

Singura diplomă care contează este ideea de un milion de dolari. Singura calificare de care aveţi nevoie este dorinţa arzătoare de a reuşi. Singura referinţă necesară este acţiunea lipsită de temeri. Tot restul poate fi împrumutat sau cumpărat. Puteţi angaja oameni cu multe titluri şi multe diplome. Puteţi cumpăra experienţa de la mentori şi consultanţi. Puteţi aduna o echipă de oameni care să deţină toţi banii, aptitudinile şi experienţa care vă lipsesc.

Toţi aceşti oameni aşteaptă ca cineva să spună: „Urmează-mă. Aceasta este calea."

DORIND SĂ PLĂTEASCĂ PREŢUL

Am dori să încheiem cu o poveste adevărată scrisă de un antreprenor pe nume John McCormack, care a găsit un mentor – şi un adevărat Milionar Iluminat – într-un mall local:

Când soţia mea Maryanne şi cu mine construiam salonul de coafură Greenspoint Mall acum 13 ani, un individ vietnamez se oprea în fiecare zi pe-acolo, ca să vândă gogoşi. Nu prea ştia engleză, însă era întotdeauna prietenos, iar prin zâmbete şi prin limbajul semnelor, ajungeam să ne înţelegem. Numele său era Le Van Vu.

În timpul zilei Le lucra la brutărie, iar noaptea el şi soţia sa ascultau casete audio pentru a învăţa limba engleză. Mai târziu am aflat că dormeau pe saci plini de rumeguş pe podeaua încăperii din spate a brutăriei.

În Vietnam, familia Van Vu fusese una dintre cele mai prospere din Asia de Sud. Deţinea aproape o treime din Vietnamul de Nord, inclusiv holdinguri imense în industrie şi proprietăţi imobiliare. Totuşi, după ce tatăl său a fost ucis cu cruzime, Le s-a mutat în Vietnamul de Sud cu mama sa, unde a şi studiat, devenind în cele din urmă avocat.

Ca şi tatăl său, Le era din ce în ce mai prosper. A întrezărit o oportunitate de a construi clădiri pentru a face faţă prezenţei din ce în ce mai multor americani în Vietnamul de Sud şi nu după mult timp a devenit unul dintre cei mai de succes constructori din ţara sa. Într-o călătorie către Nord, totuşi, Le a fost prins de către vietnamezii nordici şi trimis la închisoare pe o perioadă de trei ani. A scăpat după ce a ucis cinci soldaţi şi a reuşit să ajungă din nou în Vietnamul de Sud, unde a fost iarăşi arestat. Guvernul de aici a presupus că era un „spion" din Nord.

După ce a petrecut mai mult timp la închisoare, Le a fost eliberat şi a pus pe picioare o companie de produse piscicole, care a devenit în cele din urmă cea mai mare fabrică de conserve din Vietnamul de Sud.

Când a aflat că trupele SUA şi personalul ambasadei americane erau pe punctul de a pleca din ţara sa, Le a luat o decizie care i-a schimbat viaţa.

A luat tot aurul pe care îl pusese deoparte, l-a încărcat la bordul unui vas de pescuit şi s-a îndreptat împreună cu soţia sa către navele americane din port. Apoi şi-a dat toate bogăţiile în schimbul unei călătorii sigure din Vietnam către Filipine, unde el şi soţia sa au fost duşi într-o tabără de refugiaţi.

După ce a primit aprobarea de a discuta cu preşedintele Filipinelor, Le l-a convins să îi pună la dispoziţie una dintre bărcile sale de pescuit şi se lansă din nou în afaceri. Doi ani mai târziu, înainte de a părăsi Insulele Filipine pentru a pleca în America (visul său suprem), Le devenise o figură marcantă care a contribuit esenţial la dezvoltarea industriei piscicole din Filipine.

În drum spre America însă, Le devenise deprimat la ideea că trebuie să o ia din nou de la capăt. Soţia sa povesteşte cum l-a găsit lângă balustrada navei, pe punctul de a se arunca în apă.

„Le", i-a spus ea, „dacă sari, ce se va întâmpla cu mine? Am fost alături atâta timp şi am trecut prin atâtea. Putem reuşi şi acum împreună." Aceasta a fost singura încurajare de care a avut nevoie Le Van Vu.

Când el şi soţia sa au ajuns la Houston în 1972, nu aveau nici un ban şi nu cunoşteau deloc limba engleză. În Vietnam, o familie are grijă de o alta, iar Le şi soţia sa s-au trezit adăpostiţi în încăperea din spate a brutăriei vărului său, în mallul Greenspoint. Iar noi ne construiam salonul la o distanţă de numai o sută de metri.

De-abia acum urmează partea interesantă a povestirii: Vărul lui Le le-a oferit lui Le şi soţiei sale câte un loc de muncă la brutărie. După plata impozitelor, Le îşi permitea să economisească 175 de dolari pe săptămână, iar soţia sa 125. Cu alte cuvinte, venitul lor anual total era de 15.600 de dolari. Apoi verişorul său s-a oferit să le vândă brutăria în momentul în care puteau să plătească un avans de 30.000 de dolari. Restul urma să fie plătit chiar de el, cu un bilet la ordin de 90.000 de dolari.

Iată ce au făcut Le şi soţia sa: chiar şi cu un venit săptămânal de 300 de dolari, s-au hotărât să locuiască în continuare în încăperea din spatele brutăriei. Timp de doi ani s-au spălat în băile mallului. Timp de doi ani nu au mâncat decât produsele fabricate în brutărie. În fiecare an, timp de doi ani, au trăit în total – repet **în total** – din 600 de dolari, economisind 30.000 de dolari pentru plata avansului.

Le a explicat ulterior raţionamentul lor: „Dacă ne-am fi închiriat un apartament, ceea ce ne-am fi putut permite la un venit de 300 de dolari pe săptămână, ar fi trebuit să plătim o chirie. Apoi, bineînţeles, ar fi trebuit să cumpărăm mobilă. Ar fi trebuit să ne asigurăm transportul de acasă la serviciu şi invers, ceea ce ar fi însemnat să ne cumpărăm o maşină. Apoi ar fi trebuit să plătim benzina şi asigurarea maşinii. Apoi probabil că am fi vrut să mergem în diferite locuri cu maşina, ceea ce ar fi însemnat să ne cumpărăm haine şi produse cosmetice. Prin urmare ştiam că dacă am fi închiriat un apartament, nu am fi economisit niciodată 30.000 de dolari."

Acum, dacă vă imaginaţi că aţi aflat totul despre Le, ei bine, vă înşelaţi. După ce au economisit 30.000 de dolari şi au cumpărat brutăria, Le şi soţia sa au avut o discuţie serioasă. Încă mai datorau 90.000 de dolari vărului lui Le şi, oricât de dificili ar fi fost ultimii doi ani, trebuiau să locuiască încă un an în încăperea din spatele brutăriei.

Sunt mândru să vă spun că într-un an, prietenul şi mentorul meu Le Van Vu şi soţia sa, economisind fiecare bănuţ pe care îl câştigau din afacere, au plătit biletul la ordin de 90.000 de dolari şi în trei ani au ajuns să aibă propria lor afacere extrem de profitabilă, fără nici o datorie.

De-abia mai târziu, soţii Van Vu au început să iasă şi şi-au cumpărat primul apartament. Chiar şi astăzi, cei doi continuă să economisească în mod regulat, să trăiască dintr-un procent extrem de mic din venit şi, desigur, să plătească orice achiziţie pe care o fac în bani lichizi.

Credeţi că Le Van Vu este milionar astăzi? Ei bine, sunt fericit să vă mărturisesc că este mai mult decât milionar.

Puteţi fi Milionar

V-am pus la dispoziţie tehnicile, tehnologia, mentalitatea, principiile, precum şi metodele de a le aplica eficient, pentru a obţine rezultate rapide prin intermediul pârghiilor. Aţi venit aici pentru a învăţa şi pentru a vă creşte substanţial veniturile. Şi vă încurajăm să realizaţi acest lucru cât mai repede!

Când am început să scriem prezenta carte, visam să formăm un milion de milionari în acest deceniu. Pentru asta, trebuie să avem peste 10 milioane de cititori. Iată unul dintre scopurile noastre. Nu îl vom realiza decât cu ajutorul dvs. Vrem să încurajaţi trei dintre prietenii, rudele şi apropiaţii dvs., să citească, să îşi însuşească, să discute cu dvs. Şi să aplice înţelepciunea şi viziunile cuprinse în această carte.

Jucăria care a început ca o ficţiune a căpătat viaţă şi a devenit realitate cu Hasbro Toy Company. Dorim ca dvs. să vedeţi această jucărie, numită Ursuleţul care te însoţeşte întotdeauna. Vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru (www.oneminutemillionaire.com) şi vă vom povesti cum jucăria a fost „transformată" în realitate folosind principiile predate în această carte. Cartea şi jucăria sunt dovada vie a faptului că ceea ce noi predăm şi aplicăm este adevărat.

Vrem să păstrăm legătura cu dvs. Şi să vă ajutăm să vă îndepliniţi speranţele, visurile, dorinţele. Dorim în acelaşi timp să vă împărtăşim poveşti de succes şi să vă permitem să descifraţi gândurile altora pe site-ul nostru.

În plus, dacă ne vizitaţi site-ul, vă vom invita *gratuit* la un teleseminar live care va avea loc în curând, moderat de către „Mark şi Bob".

Aşteptăm cu nerăbdare să vă întâlnim şi să vă salutăm.

Mark Victor Hansen & Robert G. Allen

Am visat visul imposibil, am conceput un titlu îndrăzneţ şi am adunat o echipă care să susţină proiectul şi să ne ajute să punem lucrurile în mişcare, echipă căreia îi suntem adânc şi pentru totdeauna recunoscători.

Cărţile extraordinare apar deoarece există Echipe de Vis care pun lucrurile în mişcare. Suntem adânc recunoscători tuturor celor care ne-au ajutat, fie că îi cunoaştem sau nu, şi ne cerem scuze dacă, fără voia noastră, am uitat să menţionăm pe cineva.

Avem cea mai tare agentă, Jillian Manus. O iubim, o respectăm, o apreciem şi o admirăm. De fiecare dată, Jillian a făcut pentru noi mai mult decât îi stătea în putere. După cum spunea James Bond: „Nimeni nu se descurcă mai bine." Ca debutanţi în arta ficţiunii, am fost recomandaţi instructorului perfect, Donna Levin. Donna ne-a instruit, ne-a urmărit, ne-a editat lucrarea şi ne-a învăţat cum să îmbunătăţim şi să perfecţionăm extraordinara noastră povestire. Donna, eşti o adevărată maestră. Nu ne-am fi putut descurca fără tine.

Prietenul şi colegul nostru de o viaţă, Marshall Thurber, a muncit fără încetare pentru a se asigura că cititorii vor avea la dispoziţie un sistem previzibil de a deveni milionari, singura condiţie fiind să-l pună în funcţiune. Gândirea extraordinară şi creatoare a lui Marshall a fost extrem de utilă şi apreciată. Un milion de mulţumiri, Marshall!

Mulţumim soţiilor noastre pe care le iubim atât de mult şi care ne-au susţinut în sarcina de a scrie o carte ce deseori părea greu de dus la capăt din cauza lipsei noastre de răbdare. Ne exprimăm aprecierea nespusă faţă de Patty Hansen şi Daryl Allen pentru înţelegerea, încurajările, ideile şi gândurile utile pe care ni le-au oferit – la fiecare rând al acestei cărţi. Îi mulţumim lui Tarry Hansen pentru asistenţa sa neobosită în domeniul contabilităţii şi pentru extraordinarele sale idei în domeniul afacerilor.

Oare cum s-a întâmplat să fim atât de binecuvântaţi pentru a avea cel mai bun şi atent editor din lume, Becky Cabaza, care să lucreze la cea mai bună dintre cele mai bune edituri, Harmony Books?

Personalul nostru ne-a luat multe poveri de pe umeri şi şi-a făcut meseria mai bine pentru ca noi să ne eliberăm timp şi să putem duce la capăt proiectul, proiect care – credem noi – va schimba viitorul economic al lumii. Adânci mulţumiri adresăm personalului lui Mark: Lisa Williams, Trudy Marschall, Michelle Adams, Dee Dee Romanella, Dave Coleman, Shanna Vieyra, Jody

Emme, Mary McKay, Carly Baird şi Laurie Hartman. Personalul lui Bob ne-a ajutat de-a lungul întregului proces cu zâmbetul pe buze. Le mulţumim următorilor: Joyce Edlebrock, Maria Carter, Trulene Hutchings, Jan Stephan, Phyllis Martell, Annie Taylor, Kurt Mortensen, Mike Ray, Steve Waters, Tag Lignell, Lisa Taylor, Dan Brink, Jared Severe, Emily Spencer, Jake Simpson, Dan Micheli, Dave Williams, Curtis Holder, Denise Michaels şi Matt Jensen.

Recunoştinţa noastră profundă se îndreaptă către Janet şi Chris Attwood, care au lucrat împreună cu noi pentru a pune la punct programul Vulturii Milionari, folosit pentru testarea, predarea şi perfecţionarea acestor principii, strategii şi tehnici. Colegul lor Pat Burns a muncit neîncetat în vederea pregătirii Întâlnirii Milionarilor pentru a-i ajuta pe milionari să devină miliardari şi donatori de sume considerabile. Tom Painter ne-a oferit un sprijin incredibil de-a lungul muncii noastre la Sursele Multiple de Venit. Tom este un adevărat geniu în domeniul marketingului şi nu am fi putut transmite mesajul în lume fără ajutorul lui. Cu toţii ne-aţi impresionat -- pe noi şi întreaga lume – prin modul în care aţi pornit de la simpla imaginaţie şi aţi transformat-o în dovada vie a realizării pozitive.

Am scris despre o jucărie pe care eroina noastră fictivă Michelle a folosit-o pentru a câştiga un milion de dolari în 90 de zile. Spre surprinderea noastră, Mike Fry deţinea brevetul pentru jucăria reală şi l-a împărţit cu noi. Mai mult chiar, Mike ne-a făcut cunoştinţă cu cel mai prosper şi celebru creator de jucării, Joan Kaplan, care a conceput repede şi eficient jucăria noastră numită The Always Together Bear (Ursuleţul care te însoţeşte întotdeauna). Joan a vândut conceptul şi ideea celei mai puternice companii de jucării, Hasbro, iar personalul de aici a spus: „Felicitări, dvs. sunteţi «Milionarii la minut», să ştiţi că facem mai mult decât ne stă în putinţă pentru a scoate următoarea serie de jucării până la Crăciun." Iubim echipa Hasbro, îi iubim pe Joan, pe Mike pentru că au credinţă şi dovedesc că imposibilul poate deveni posibil.

Mai mulţi oameni şi-au adus contribuţia la cuprinsul acestei cărţi. Am dori să îi mulţumim lui John Eggen pentru ideile sale strălucite atunci când am conceput, prin brainstorming, Planul de Marketing Într-un Minut şi analogia cu magnetul (Adevărul călăuzitor nr. 19). Mulţumim lui Al Fahden şi Lindei Chandler pentru materialul unic pe care ni l-au pus la dispoziţie în secţiunea despre echipe. Modelul IBTV (HOTS) a fost conceput de ei şi au avut bunăvoinţa de a ni-l împărtăşi. Frank Wagner ne-a furnizat un material excelent despre reţele. Mulţumim, Frank. Mulţumim de asemenea lui Patrick Chisholm pentru excelentele sale tehnici de cercetare. Mulţumim lui Cindy Cashman şi lui Paul Hartunian pentru sfaturile şi exemplele excelente pe care ni le-au pus la dispoziţie. Mulţumim lui Stacy Hall şi lui Jan Brogniez pentru materialul despre Atragerea Clienţilor Perfecţi din extraordinara lor carte cu acelaşi titlu. Mulţumim lui Don Wolfe pentru materialul său despre metodele transformaţionale de învăţat. Mulţumim tuturor celor care ne-au ajutat într-o multitudine de moduri.

Evident, suntem extrem de recunoscători pentru că principiile despre care am scris în carte dau rezultate. Am folosit noi înşine ceea ce propovăduim pentru a ajunge la aceste rezultate extraordinare. Principiile au fost aplicate multor persoane şi companii şi au arătat că imposibilul devine posibil. Sperăm ca acelaşi lucru să fie valabil şi pentru dvs., într-o măsură chiar mai mare.

De asemenea dorim să mulţumim miilor de studenţi din nenumărate oraşe din America de Nord care au servit drept „cobai" pentru această carte. Mai exact, lui Karen Nelson Bell şi soţului ei Duncan Guertin. Toate proprietăţile fictive pe care le-a cumpărat Michelle au fost copiate după tranzacţiile imobiliare reale pe care Karen şi Duncan le-au încheiat în drumul lor către ţinta de a deveni Milionari Iluminaţi. Mulţumesc, copii!

Sunteţi fanii şi cititorii noştri şi vă apreciem foarte mult pentru că vă însuşiţi şi folosiţi principiile din această carte şi le împărtăşiţi cu cei pe care îi iubiţi şi de care vă pasă. Sperăm că prezenta lucrare va face ca portofelul dvs. să crească, iar sufletul dvs. să radieze de fericire pe măsură ce veţi împărţi cu altruism ceea ce aveţi. Încă o dată vă mulţumim pentru că ne citiţi.

Mark Victor Hansen
şi
Robert Allen

EDITURA AMALTEA

COLECŢIA CĂRŢI PENTRU SUFLET
1. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET - prima porţie
J. Canfield, M.V. Hansen
2. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE FEMEIE
J. Canfield, M.V. Hansen
3. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLETUL ÎNDRĂGOSTIŢILOR
J. Canfield, M.V. Hansen
4. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLETE TINERE
J. Canfield, M.V. Hansen
5. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE MAMĂ
J. Canfield, M.V. Hansen
6. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE COPIL
J. Canfield, M.V. Hansen
7. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET – a 2-a porţie
J.Canfield, M.V. Hansen
8. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE CREŞTIN
J. Canfield, M.V. Hansen
9. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLETUL IUBITORILOR DE ANIMALE
J.Canfield, M.V. Hansen
10. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET – a 3-a porţie
J.Canfield, M.V. Hansen
11. MIEZ DE SUFLET
Edward M. Hallowell
12. SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET – a 4-a porţie
J.Canfield, M.V. Hansen

COLECŢIA C&A – MOTIVAŢIONAL
1. CUM SĂ DEVII O PERSOANĂ CU INFLUENŢĂ
John Maxwell, Jim Dornan
2. DEZVOLTĂ LIDERUL DIN TINE
John Maxwell
3. DEZVOLTĂ LIDERII DIN JURUL TĂU
John Maxwell
4. CELE 21 DE LEGI SUPREME ALE LIDERULUI
John Maxwell
5. PUTEREA MINŢII
Glenn Bland
6. CEALALTĂ FAŢĂ A TIMPULUI
Stephan Rechtschaffen
7. SECRETELE COMUNICĂRII
Larry King
8. FEMEI CARE IUBESC PREA MULT
Robin Norwood
9. FACTORUL EINSTEIN
Win Wenger, Richard Poe
10. PUTERE NEMĂRGINITĂ
Anthony Robbins
11. SECRETELE FERICIRII ŞI SUCCESULUI
Og Mandino
12. ATITUDINEA ÎNVINGĂTORULUI
John Maxwell
13. CELE 21 DE CALITĂŢI ALE LIDERULUI
John Maxwell
14. CELE 17 LEGI ALE MUNCII ÎN ECHIPĂ
John Maxwell
15. BRAVO, BALENUŢO!
Ken Blanchard

COLECŢIA MILENIUL III
1. JOCURI PENTRU ADULŢI
Eric Berne
2. MANUAL DE SUPRAVIEŢUIRE
Şerban Derlogea
3. INTERACŢIUNEA PĂRINŢI-COPII
Carmen Ciofu
4. DRAGOSTEA NU MOARE – MAITREYI
Maitreyi Devi
5. POSTUME
Jean-Lorin Sterian
6. TEHNICA ÎNVĂŢĂRII RAPIDE
Sheila Ostrander, Lynn Schroeder
7. ÎN FIECARE ZI, DUMNEZEU SE ROAGĂ LA MINE
Chris Simion
8. NLP– CALEA SUCCESULUI
Andy Szekely
9. ŞTIINŢĂ CONTRA PARANORMAL?
Radu Olinescu
10. BIOTERORISMUL ŞI ARMELE BIOLOGICE
Ludovic Păun
11. MONOLOGURILE VAGINULUI
Eve Ensler
12. MATRIX
Glenn Yeffeth

SERIA STAR WARS
1. AMENINŢAREA FANTOMEI
(Războiul Stelelor – Ep. I)
Terry Brooks
2. PLANETA ADORMITĂ
Greg Bear
3. MOŞTENITORUL IMPERIULUI
(Trilogia Ultimul Lord al Întunericului – nr. 1)
Timothy Zahn
4. ASALTUL FORŢEI ÎNTUNECATE
(Trilogia Ultimul Lord al Întunericului – nr. 2)
Timothy Zahn
5. ULTIMA PORUNCĂ
(Trilogia Ultimul Lord al Întunericului – nr. 3)
Timothy Zahn
6. OCHIUL MINŢII
Alan Dean Foster
7. UMBRELE IMPERIULUI
Steve Perry
8. CAPCANA PARADISULUI
A. C. Crispin
9. GAMBITUL HUTT
A. C. Crispin

COLECŢIA THRILLER
1. AGONIE
David Shobin
2. TRAUMA
Ken McClure
3. LEACUL MIRACULOS
Michael Palmer
4. SUFLETE MISTUITE
Leslie Glass